Les Echos entrepreneurs

Supplément gratuit au numéro 20.446 • Ne peut être vendu séparément

CRÉER • INNOVER • DÉVELOPPER

MERCREDI 17 JUIN 2009

www.lesechos.fr

SPÉCIAL SALON DES ENTREPRENEURS DE LYON

Autoentrepreneur mode d'emploi

Bruno Levy

SOMMAIRE

– **Pourquoi le nouveau statut d'autoentrepreneur séduit tant**
– **Témoignages** *Pages 2 et 3*

– **Exercer à domicile ? Oui, mais...** *Page 5*

– **Les limites du statut de l'autoentrepreneur**
– **Les réponses à vos questions** *Pages 6 et 7*

SPÉCIAL RHÔNE-ALPES
– **Les organismes d'aide en Rhône-Alpes**
– **Les bonnes fées de Créafil Rhône-Alpes** *Page I*

– **Trois questions à Olivier Torrès (chercheur)**
– **Le réseau Entreprendre soigne le parrainage** *Page II*

– **Deux incubateurs publics maternent les projets technologiques de Rhône-Alpes**
– **Un souffle nouveau pour Lyon-Ville de l'entrepreneuriat** *Page III*

– **L'EM Lyon veut faire profiter les créateurs de son réseau**
– **Témoignages** *Pages IV à VI*

– **CEA Valorisation veut contribuer à créer des champions de l'industrie**
– **A Grenoble, l'université chercher à encourager les entrepreneurs de demain** *Page VII*

– **Où s'installer quand on démarre son entreprise ?** *Page VIII*

Supplément réalisé en collaboration avec tpe-pme.com

Salon des Entrepreneurs

Faites un vœu.
Pack Site
Vous pensez que pour créer son site il faut y passer beaucoup de temps et avoir de sérieuses compétences techniques ?
Aujourd'hui, avec le Pack Site de NordNet, c'est un jeu d'enfant ! Rapidement et sans compétence technique, vous choisissez votre mise en page et vos images, insérez vos textes et publiez un site au design professionnel, comme d'un simple coup de baguette magique !
Le Pack Site de NordNet, c'est le moyen simple de créer le site Internet dont vous rêvez.
www.nordnet.com - 0 800 66 55 55
Construire facilement un site Internet Professionnel
NordNet
Un monde de solutions Internet

Pourquoi le nouveau statut d'autoentrepreneur séduit tant

Une solution très simple qui réserve de multiples avantages. Mais elle n'est pas adapté à tous les créateurs d'entreprise.

Il y a quelques années seulement, Jacques Chirac, alors président de la République, avait lancé un défi à son gouvernement : promouvoir l'entrepreneuriat pour permettre à la France de créer 1 million d'entreprises en cinq ans. On connaît le résultat : le million a finalement été atteint en quatre années seulement. Comment ? Grâce à une série de réformes qui ont à la fois considérablement facilité le passage à l'acte de la création et sensiblement amélioré le statut d'entrepreneur. On se souvient ainsi des fameuses lois Dutreil, dont la première avait, à l'été 2003, révolutionné le droit des sociétés en supprimant le capital minimal des SARL, jusqu'alors fixé à 7.600 euros : on parlait alors de la SARL à 1 euro.

Début 2009, une autre réforme est entrée en application et connaît un succès encore plus retentissant : celle de l'autoentrepreneur. Portée par la même idée poussée à son extrême : simplifier au maximum la création d'entreprise et la gestion comptable, fiscale et sociale des petites entités.

● Des formalités de création réduites à leur plus simple expression

Pour créer une entreprise, il faut accomplir un certain nombre de formalités, remplir des formulaires parfois compliqués et, surtout, avoir arrêté des choix, de structure notamment, qui ne sont pas, il faut le reconnaître, à la portée du premier venu. Dois-je créer une société ou une entreprise individuelle ? Si c'est une société, laquelle ? Une SARL, une SAS, une SA ? Quel régime fiscal retenir, impôt sur le revenu ou impôt sur les sociétés ? Quel statut social : indépendant ou assimilé à un salarié ?… Une réflexion complexe aux enjeux pourtant majeurs – comment me protéger au mieux en cas d'échec, comment choisir la formule la plus en adéquation avec mon projet… – qui peut freiner bien des ardeurs.

Avec l'autoentrepreneur, plus de question à se poser : d'abord, on crée une entreprise, pas une société. Du coup, et les candidats doivent en être bien conscients, ils renoncent à se protéger de leurs futurs créanciers professionnels, à moins de courir chez leur notaire pour mettre à l'abri leurs biens immobiliers, ce qui constitue une précaution qui pourra s'avérer fort utile par la suite.

Mais pour le reste, quelle simplicité ! Le processus de création de l'autoentreprise est réduit à sa plus simple expression : il suffit au créateur de se déclarer, par Internet s'il le souhaite, en remplissant un formulaire rudimentaire et le tour est joué ! Quelques jours plus tard, il reçoit un numéro d'identification et peut commencer à facturer ses ventes ou ses prestations.

● Une gestion comptable, sociale et fiscale allégée à l'extrême

Une fois l'autoentreprise mise sur orbite, la vie de l'entrepreneur se trouve, là aussi, facilitée au maximum afin de lui permettre de se consacrer à 100 % à son métier. Et c'est vrai aussi bien du point de vue comptable que social ou fiscal.

Comptablement d'abord, c'est la révolution : l'autoentrepreneur est dispensé de tenir une comptabilité ! Il n'a qu'à remplir un livre de ses recettes et un livre de ses achats.

Du point de vue de ses charges sociales ensuite, il ne cotise que sur le chiffre d'affaires qu'il encaisse. Soit mensuellement, soit trimestriellement. Au choix. Au taux de 12 % s'il exerce une activité de vente, de 21,3 % pour une activité de prestataire de services ou de 18,3 % pour une activité libérale relevant de l'assurance-vieillesse de la Cipav. Autrement dit, s'il n'encaisse pas de recettes, il n'est redevable d'aucune cotisation !

Fiscalement, les choses sont tout aussi simples et avantageuses : il n'a à déclarer que ses recettes et ne paiera ses impôts que sur cette base. Et là aussi, il a le choix. Soit il s'acquitte de l'impôt forfaitairement, en même temps que de ses cotisations sociales (au tarif de 1 % de son chiffre d'affaires pour les activités de vente, de 1,7 % pour les prestataires de services et de 2,2 % pour les activités non commerciales, notamment les activités libérales). Attention toutefois, pour cela, les revenus de son foyer ne devront pas dépasser la limite supérieure de la troisième tranche du barème de l'impôt sur le revenu (pour 2009, le revenu 2007 ne doit pas avoir dépassé 25.195 euros par part). Soit il règle la facture au fisc seulement l'année suivante avec ses autres revenus, mais cette fois selon le barème progressif de l'impôt sur le revenu, sur une fraction forfaitaire de son chiffre d'affaires censée représenter le bénéfice qu'il a réalisé (de 29 % pour les activités de vente, 50 % pour les activités de prestation de services ou 66 % pour les activités libérales).

Par ailleurs, toujours en matière de fiscalité, l'autoentrepreneur est dispensé de TVA. En contrepartie, il ne peut toutefois pas récupérer celle qui lui est facturée par ses fournisseurs, ce qui peut s'avérer très pénalisant au démarrage s'il engage des investissements importants qui lui auraient permis normalement de se faire rembourser un crédit de taxe par le Trésor public. Enfin, il est exonéré de taxe professionnelle au titre de ses trois premières années d'exploitation.

● Un choix de statut qui mérite tout de même réflexion

Tout un chacun peut devenir autoentrepreneur et profiter de tous ces avantages. Simples particuliers, salariés, demandeurs d'emploi, étudiants, retraités, fonctionnaires, professionnels en activité, ce statut leur tend les bras, que ce soit pour créer une véritable entreprise ou seulement pour se ménager une source de revenus complémentaires. Seules quelques activités, comme les activités agricoles, leur sont alors interdites. Et ils n'ont qu'une condition à respecter : ne pas dépasser des seuils de chiffre d'affaires annuels, 32.000 euros pour les prestations de services et 80.000 pour les activités de vente.

Mais à partir de là, tous les avantages attachés au statut d'autoentrepreneur, fiscaux et sociaux notamment, sont obligatoirement liés. Impossible de renoncer à l'un et de conserver les autres. C'est tout ou rien !

Ainsi, par exemple, renoncer à la franchise de TVA conduit à abandonner son habit d'autoentrepreneur. Ce qui n'est pas un mauvais choix dans tous les cas et notamment si on investit beaucoup. Car, et c'est tout le paradoxe, ce statut ultrasimplifié doit idéalement, avant d'être adopté, être comparé aux autres formes juridiques envisageables afin de vérifier qu'il constitue bien le meilleur choix. Ce qui est loin d'être le plus simple. A moins de solliciter les conseils d'un expert… ou de lire attentivement ce dossier et notamment les réponses aux questions les plus fréquemment posées (pages 6 et 7).

LAURENT DAVID
(DIRECTEUR DE LA RÉDACTION DE TPE-PME.COM)

L'autoentrepreneur en chiffres

Les autoentrepreneurs font grimper les statistiques !
– **Près de 200.000 autoentrepreneurs** se sont déclarés durant les 4 premiers mois de l'année (au lieu des 100.000 prévus en 6 mois par le gouvernement).
– **400.000 autoentreprises** devraient être créées en 2009 si l'engouement se confirme.
– Le volume des créations d'entreprise a fait un bond de **43,2 %** au 1er trimestre 2009, comparativement à la même période en 2008, grâce au succès du nouveau statut d'autoentrepreneur.

Qui sont-ils ?
– Plus de deux tiers des autoentrepreneurs relèvent des activités de **services** ou de **commerce**.
– 5,5 % sont des **Parisiens**, 5 % des **Marseillais**, 3,8 % des **Niçois**, 2,6 % des **Toulousains**.
– 69,3 % sont des **hommes**.
– Leur moyenne d'âge est de **40 ans**. 21,2 % ont moins de 30 ans, mais une écrasante majorité (70,9 %) a entre 30 et 60 ans.
– 36,7 % sont des **salariés**. Les chômeurs représentant 25,2 % des autoentrepreneurs et les retraités 6,9 %.

Bruno Levy

« Pour moi, c'est un premier tremplin avant la création »

THOMAS LANDRU
CONSEIL EN STRATÉGIE ET DÉVELOPPEMENT WEB

« La création d'entreprise, cela fait longtemps que j'y pense ! » A vingt-deux ans, Thomas Landru sait déjà parfaitement où il veut aller. Etudiant dans une école d'ingénieur, filière réseaux et télécommunications, il a déjà effectué de nombreux stages en entreprise. *« A la fin de ces stages, j'avais la possibilité de continuer à travailler avec elles, mais comme j'étais étudiant, cela ne pouvait pas se faire ou alors en n'étant pas déclaré… »* Quand le statut d'autoentrepreneur arrive, Thomas saute alors sur l'occasion pour se lancer dans le domaine du conseil en stratégie et développement Web : *« Je travaille en phase amont avec les professionnels qui souhaitent être présents sur Internet, je leur rédige un cahier des charges et peux même également réaliser un peu de développement. »* Côté organisation, il travaille actuellement le soir et les week-ends, soit environ une dizaine d'heures par semaine. Un rythme pour le moment suffisant pour se consacrer à ses trois entreprises clientes.

L'aide des forums

« Au 1er janvier, j'étais prêt, mais il y avait encore des questions importantes non réglées sur les professions libérales et la situation ne s'est débloquée que deux mois plus tard. » Malgré ce bug au démarrage, Thomas est ravi de ce nouveau statut : *« Les formalités sont ultrasimples et même si au début les gens étaient un peu perdus, il y a beaucoup d'entraides sur les forums notamment. Par exemple, étant étudiant, j'ai le droit à une mutuelle très intéressante et je ne savais pas si je pouvais la conserver. J'ai obtenu la réponse, positive, sur un forum. Avec ce statut, on est aussi conduit à se poser des questions sur la retraite, sur les assurances, autant de choses auxquelles on ne pense pas quand on est étudiant. C'est excellent pour nous préparer à diriger une entreprise. »*

Pour Thomas, être autoentrepreneur est en effet un test, un tremplin. *« Je pense développer cette activité sous cette forme pendant deux ans, le temps de finir mes études. Ensuite, dans le cadre de mon projet de fin d'étude, je vais devoir intégrer une entreprise. J'espère après cela pouvoir créer ma propre entreprise, avec des associés. Dans ce contexte de crise, les patrons ont une mauvaise image. Mais, pour moi, créer, c'est une manière de s'accomplir… »*

VALÉRIE TALMON

Le contact de Thomas : tlandru@gmail.com

« J'ai voulu créer mon emploi et opter pour une meilleure qualité de vie »

FLORENCE VANDERHAEGE
SECRÉTAIRE À DOMICILE

Bruno Levy

Assistante de direction pendant dix-huit ans, Florence s'est retrouvée au chômage en 2008. *« Et à la quarantaine, retrouver un tel emploi, c'est assez difficile. »* Forte de cette expérience, elle se décide donc à sauter le pas : *« J'ai entendu parler de ce nouveau projet d'autoentrepreneur dès 2008. J'ai donc intégré une couveuse, pendant huit mois, afin de peaufiner mon projet et de trouver mes premiers clients. »* L'idée de Florence : mettre à profit ses compétences d'assistante de direction pour se lancer dans le secrétariat à domicile pour le compte d'entreprises n'ayant pas les moyens d'embaucher à plein temps ou devant faire face à un afflux d'activité exceptionnel.

Simplification des démarches

En février 2009, Florence se lance donc comme autoentrepreneur. *« Je n'ai pas voulu m'inscrire dès le 1er janvier car j'avais peur de l'"embouteillage" dû au nombre d'inscriptions à traiter dès le début. Et tout a été très simple. Le seul souci : je ne peux pas payer mes charges car je n'ai pas encore reçu mon code RSI. Mais cela devrait être réglé dans quelques jours. »* Outre l'extrême simplification des démarches, Florence apprécie surtout le fait de n'avoir rien à payer si l'activité ne suit pas. *« Et, pour moi, c'est surtout un marche-pied pendant un an, un an et demi avant d'entrer dans la cour des grands et de créer une entreprise. »*

Des limites ? *« Peut-être le problème de la retraite, car sans chiffre d'affaires, on ne peut cotiser. Mais on ne peut avoir le beurre et l'argent du beurre ».* Travaillant chez elle avec son ordinateur, Florence n'a pas eu besoin d'investir pour se lancer : *« Le seul investissement de départ, c'est la prospection, qui peut être très longue, mais mon passage en couveuse m'avait permis de trouver des clients. Je pense pouvoir dégager un salaire au bout d'un an d'activité environ. On n'est pas autoentrepreneur pour devenir riche ! J'ai fait ce choix aussi pour une certaine qualité de vie. J'ai trois enfants et travailler à domicile offre de nombreux avantages. »* Pour pallier une éventuelle « solitude », Florence est très active sur des forums de consœurs exerçant la même activité. Elle songe d'ailleurs à nouer des partenariats avec d'autres secrétaires à domicile comme elle, mais ayant des compétences différentes, comme la traduction par exemple.

V. T.

Le contact de Florence : www.assistetco.fr

« Avec l'autoentrepreneur, je peux consacrer 95 % de mon temps de travail à mon cœur de métier »

ALIX GRANDEL
COACH

Passionnée par les rapports humains, dynamique, volubile, Alix Grandel ne se reconnaissait pas dans les profils classiques de salarié. Alors l'autoentrepreneuriat sonne pour elle comme une évidence ! Diplômée d'une école de commerce, Alix se passionne très tôt pour le coaching. Avec un master de PNL (étude de comportement, stratégie de réussite, etc.) et un diplôme de coaching en poche, elle a pourtant classiquement débuté sa carrière comme consultante pour un cabinet, en 2003. *« Mais j'ai toujours voulu être indépendante,* souligne-t-elle. *Le souci, c'était que me lancer était trop compliqué : il y avait le poids des charges, la prise de risque, etc. Le régime d'autoentrepreneur a accéléré ma démarche vers l'indépendance. Je me suis inscrite le 12 mars, dans le secteur du coaching, du bilan de compétences et de la formation pour les cadres. J'ai démissionné du cabinet pour lequel je travaillais. Je suis donc un autoentrepreneur à 100 %, une vraie créatrice. Je profite de cette opportunité pour tester mon activité. »*

Gestion du stress

Son créneau ? Aider les cadres, les dirigeants à gérer leur temps, leur stress, à prendre la parole en public, etc. *« Un domaine passionnant dans un monde économique actuel où toutes les lignes bougent ! »*

Au niveau des démarches, tout a été très simple pour Alix. *« Je suis peu fervente des aspects administratifs. Avec l'autoentrepreneur, je peux consacrer 95 % de mon temps de travail au coaching, et seulement 5 % du temps aux démarches. C'est un gain appréciable ! J'apprécie également la simplicité de l'imposition avec le versement unique de 20,5 % de mon chiffre d'affaires chaque trimestre. Le versement libératoire permet de calculer facilement ce que je gagne en net. Autres atouts : il n'y a pas de TVA, pas d'impôt sur les sociétés, la taxe professionnelle est exonérée pendant trois ans, la comptabilité est allégée. Ce système est si simple qu'on n'a pas besoin de conseil pour rédiger les statuts. »*

Bruno Levy

Premier pas

Aujourd'hui, Alix commence à vivre de son activité. A tel point qu'elle pense dépasser rapidement les plafonds de 32.000 euros de chiffre d'affaires ! Si tel est le cas, elle devra plonger dans le bain de la création « en grand ». Mais son enthousiasme est pour autant intact : *« Je comprends certaines craintes actuelles dans certaines professions, mais il faut avant tout voir ce régime comme un parfait complément d'activité, ou alors comme un premier pas vers une création pure, ce qui est mon cas. »*

V. T.

Le contact d'Alix : alixgrandelcoaching@gmail.com

« Ce régime me procure une autonomie, une reconnaissance »

Bruno Levy

BRUNO MICHON
SERVICES DE BRICOLAGE AUX PARTICULIERS

Mécanicien dans la Marine nationale, monteur en charpente métallique, étudiant en droit… le parcours de Bruno Michon est pour le moins éclectique. Ses différentes vies professionnelles, il les mène avec un objectif : se prendre en main et entreprendre. En 2006, il entame une activité de petits travaux pour le compte de particuliers. *« Cette activité m'a permis de tester le marché puis de me construire un carnet d'adresses de clients fidèles. Mais, payé en Cesu, cela n'était pas pérenne. »* Bruno Michon, qui est par ailleurs salarié trois jours par semaine en tant que chargé de maintenance, saisit donc immédiatement l'opportunité offerte par l'arrivée du statut d'autoentrepreneur. Son activité ? Le service aux particuliers, sur le créneau des petits travaux de bricolage. *« On est vraiment dans le service, et pas dans l'artisanat pur. Dans la même journée, je peux changer un carreau, poser un interrupteur, monter des étagères, repeindre un tasseau sur une table de travail de cuisine, installer un éclairage sous un meuble de cuisine, etc. C'est une activité un peu nouvelle, qui ne rentre dans aucune case précise, mais pour laquelle il existe une forte demande en région parisienne. »*

Inscrit de la première heure, Bruno apprécie la souplesse offerte : *« Etre autoentrepreneur permet de se lancer dans une activité professionnelle sans avoir autant de contraintes administratives et financières et de charges qu'une entreprise classique… »*

Bruno note toutefois quelques limites. *« Pour souscrire une assurance professionnelle, on me demande trois ans d'expérience chez un artisan. Mais je réalise des petits travaux, je ne suis pas à la fois plombier, menuisier, etc. Et une assurance adaptée à cette activité multi-métiers, cela n'existe pas. Si je n'obtiens pas l'assurance adaptée, alors tant pis, je devrai limiter mes activités. »*

Complémentarité

Alors qu'il est lui-même à la marge d'une activité artisanale, que pense-t-il des critiques émises par les artisans ? *« Quand je travaille sur des chantiers, il n'y a aucune animosité de la part des artisans, car on se complète. Certains m'appellent même pour faire des finitions, les derniers réglages car cela les arrange. Cela leur coûterait plus cher de se déplacer ou de mobiliser un de leurs salariés pour ce genre d'interventions. Dans mes 23 % d'impôts, une partie va dans les caisses des indépendants. Avec le succès des autoentrepreneurs, pourquoi ne pas profiter de ces cotisations pour faire baisser les charges des artisans ? »* En attendant, Bruno songe déjà à l'avenir : *« A terme, mon objectif serait d'avoir un salarié, mais c'est tout de suite compliqué et assez lourd. Sinon, mon idée serait de reprendre une entreprise. Je suis un autoentrepreneur heureux. Ce régime me procure une autonomie, une reconnaissance. C'est cela la vraie valeur travail pour moi. »*

V. T.

Le contact de Bruno : minicontrats@laposte.net

se voir, partager, décider
… sans se déplacer !
MOINS DE CO2
SERVICE CLIENTS DISPONIBLE 24H/24 ET 7J/7
Partage de documents
en DIRECT
Son & Image haute définition
GAIN DE TEMPS
BUDGET DE DÉPLACEMENT RÉDUIT
France Télécom S.A. – RCS Paris 380 129 866 – Tous droits de reproduction interdits. ★ Euro RSCG C&O
Solutions de visioconférence Orange Business Services : optez pour l'efficacité
Simples d'utilisation et bénéficiant d'une haute qualité audio et vidéo, les solutions de visioconférence Orange Business Services vous permettent d'abolir les distances. En réduisant vos déplacements, vous optimisez vos budgets, gagnez un temps précieux… et contribuez à la réduction des émissions de CO2 ! Que vous fassiez le choix d'une solution individuelle sur PC ou d'une salle de téléprésence, Orange Business Services vous accompagne à chaque étape de votre projet et vous propose même un service de conciergerie pour l'organisation de vos visioconférences !
www.orange business.com/visioconference
Business Services
orange™

2 jours pour sortir de la crise

La 6e édition du Salon des Entrepreneurs Lyon Rhône-Alpes ouvre ses portes les 17 et 18 juin au Palais des Congrès de Lyon, l'occasion de prendre le pouls de la création d'entreprise en attendant la sortie de crise.

Salon des Entrepreneurs 6ème Edition Lyon Rhône-Alpes

Partenaires Officiels

Pendant la crise, les créations continuent !

La création d'entreprise serait-elle un remède anti-crise ? Visiblement car les chiffres n'ont jamais été aussi bons. Entre janvier et avril 2009, 191 776 entreprises ont vu le jour, soit presque deux fois plus que sur la même période en 2008. Ce record est en partie dû à l'entrée en vigueur du statut de l'auto-entrepreneur mais il n'empêche... Les Français créent des entreprises et ce n'est pas la morosité actuelle qui les arrête. Au contraire !

"avec la crise, il y a des opportunités à saisir, il faut foncer !"

D'après une enquête réalisée par OpinionWay pour le Salon des Entrepreneurs de Lyon, 43 % des personnes interrogées déclarent qu'avec la crise, il y a des opportunités à saisir et qu'il faut foncer. La grande majorité (48%) veut lancer une société (SARL, SA, SAS) et à terme créer des emplois. L'acte est volontaire (28 % aspirent à l'indépendance, 19% ont une idée nouvelle de business) et réfléchi. Les candidats ne se lancent pas au hasard et 34 % pensent que créer dans un secteur ou un métier qu'ils connaissent est un atout. Le gros des troupes souhaite se lancer dans le secteur des services (50%), du commerce (25 %) ou en profession libérale (10%). L'artisanat et l'industrie recueillent moins de suffrages, respectivement 8,5 % et 4,5 % des réponses.

L'étude dévoile également qu'un tiers des porteurs de projet veut se lancer sous le statut d'auto-entrepreneur jugé plus simple qu'une création d'entreprise classique. Les femmes sont particulièrement intéressées par ce nouveau régime mais les artisans se montrent plus réservés dans la mesure où 25 % d'entre eux considèrent qu'il ne répond pas à l'entreprise qu'ils souhaitent créer.

Malgré ces belles intentions, un certain nombre de freins demeurent. Le financement reste la difficulté principale, citée par 36 % des créateurs, suivi par la faible visibilité économique (15 % des réponses). Dans un contexte économique affaibli, la conquête de futurs clients inquiète également les créateurs qui craignent que l'entreprise ne décolle pas dans ses premiers mois d'activité.

Lyon Ville de l'Entrepreneuriat et Créafil : des dispositifs modèles

La région Rhône-Alpes :
33 500 créations en 2008
La 3e région de France pour la création d'entreprise

Le Grand Lyon :
9 600 créations d'entreprises en 2008
La 2e ville Française où il fait bon entreprendre *(source : Ecer 2009)*

Faciliter le parcours des créateurs et des repreneurs d'entreprise ! Tel est l'objectif du Grand Lyon et de la région Rhône-Alpes qui ont fédéré en réseaux les principales structures d'aide à la création d'entreprise de leur territoire.

Le Grand Lyon a ouvert la voie. En 2004, l'agglomération lyonnaise a suggéré à une quarantaine d'acteurs locaux de la création-reprise (Chambres de commerce, Chambres de métiers, Expert-comptables, Avocats, Notaires, Boutiques de gestion, Réseau Entreprendre, Adie, Chambre de métiers, Oséo, Novacité, Médef...) de se rassembler sous la bannière LVE (Lyon Ville de l'Entrepreneuriat). L'idée : créer un environnement favorable à la création et permettre au porteur de projet d'être accompagné par la structure qui correspond le mieux à la nature et à l'état d'avancement de son projet. Même si chaque structure reste positionnée sur son coeur de métier, elle oriente le créateur suivant ses besoins. Ainsi épaulé, celui-ci est assuré de franchir et de réussir toutes les étapes de son parcours. Le dispositif a fait ses preuves puisque le pourcentage de créateurs disant éprouver des difficultés dans leur parcours est passé de 45 % en 2004 à 14 % en 2009.

S'appuyant sur l'expérience réussie de LVE, la région Rhône-Alpes a elle aussi décidé de rassembler les réseaux régionaux à la création d'entreprise (CCI, CMA, Urscop, CIDFF, Réseau Entreprendre, Rhône-Alpes Initiative...) sous un même label : Créafil. Inauguré aujourd'hui, ce réseau des réseaux offrira une meilleure lisibilité de l'offre régionale aux créateurs et facilitera leurs démarches. A terme, un portail régional permettra aux entrepreneurs (créateurs et repreneurs) d'identifier plus facilement leurs interlocuteurs et les dispositifs adaptés à leur projet.

Pour en savoir plus : *Rendez-vous sur les stands N° 131 et 133*

Les sources de financement ne sont pas toutes taries

Trouver de l'argent en période de crise, c'est possible, à condition de savoir à quelles portes frapper. Avec la récession, les banquiers sont devenus plus frileux et ils ont besoin d'être rassurés. S'il y a quelques mois encore, un apport de 30 % suffisait à convaincre un banquier de prêter les 70 % restants, aujourd'hui les conditions se sont durcies et un minimum de 40 % est plus réaliste.

Cette nouvelle donne impose aux créateurs d'entreprise de trouver d'avantage de fonds propres et de s'adresser à de nouveaux ... mécènes. Première option : solliciter sa famille et ses proches. La loi de finances 2009 a encouragé cette pratique déjà en vogue en exonérant les dons familiaux des droits de mutation et en augmentant les déductions d'impôts accordées aux personnes investissant dans des entreprises en création. Deuxième solution : faire appel à des business angels. Ces particuliers, souvent des entrepreneurs en activité ou qui viennent de céder leur entreprise, sont de plus en plus nombreux à investir dans des jeunes entreprises. Les raisons ? L'augmentation des réductions d'impôts accordées et l'entrée en vigueur de la loi Tepa qui permet désormais aux personnes payant l'ISF de défiscaliser leur investissement. Enfin, troisième possibilité, passer par un réseau d'accompagnement (France initiative, Réseau Entreprendre, Adie...), Oséo ou les collectivités pour décrocher un prêt d'honneur, un prêt à la création d'entreprise (PCE) ou une avance remboursable. Ces aides, dont les montants varient de 3 000 à 50 000 euros, permettent souvent de convaincre d'autres partenaires financiers de la pertinence du projet.

Les jeunes entreprises qui rencontrent des difficultés de trésorerie peuvent quant à elles s'adresser au médiateur du crédit. Ce dispositif aide les dirigeants à obtenir des financements et depuis son lancement en novembre 2008, il a permis de conforter plus de 4300 entreprises. Il est enfin possible de faire appel à une société d'affacturage mais attention, cette solution coûte cher, jusqu'à 10 % du montant des sommes avancées.

Pour en savoir plus : *Rendez-vous sur l'espace Prêts d'honneur (stand N° 120) et sur les stands du village Financement (stand N° 300 à 342)*

Parmi les personnalités attendues...

17 et 18 juin 2009
Palais des Congrès de Lyon

17 et 18 juin 2009
Palais des Congrès de Lyon

INVITATION

code : 1ech
salondesentrepreneurs.com
ou N° Indigo 0 825 36 38 40
0,15 € TTC / Min
ou directement sur place

Evénements et temps forts

- *100 conférences et ateliers*
- *10 événements et Grands Débats*
- *150 exposants pour des conseils techniques*
- *Et plus de 400 experts pour vous accompagner*

Demandez le programme !

• Créer sa boite

Un projet abouti, une simple idée ou l'envie de créer votre activité ? Rencontrez en rendez-vous confidentiels et gratuits, experts-comptables, avocats, notaires et conseillers des Chambres de Commerce.

A noter dans votre agenda :
« Les 10 clés pour réussir sa création d'entreprise ! »
Mercredi 17 Juin de 11h00 à 12h30
« 5 Entrepreneurs défendent en direct leur Business Plan »
Jeudi 18 Juin de 14h00 à 15h30

• L'Auto-entrepreneur

Démarrez une nouvelle activité ou bénéficiez de revenus complémentaires tout en gardant votre statut actuel ! Conférences, ateliers pratiques et consultations individuelles.
Rendez-vous sur l'espace Auto-Entrepreneur : stand N°313

A noter dans votre agenda :
« Auto-entrepreneur : tout savoir sur ce nouveau régime ! »
Jeudi 18 Juin de 11h00 à 12h30

• Développement et idées de Business

Crise, opportunités, nouveaux business : présentation d'études sur les besoins de demain et les business anti-crise.

A noter dans votre agenda :
« Les recettes anti-crise ! - Comment traverser la crise et en tirer le meilleur profit ? »
Mercredi 17 Juin de 16h45 à 18h45
« Les secteurs porteurs et business de demain »
Jeudi 18 Juin de 14h00 à 15h30

• Trouver des financements

Besoin d'un financement pour votre projet ? Découvrez les actions de soutien à la création-reprise d'entreprise : prêt d'honneur, avance remboursable, fonds de garantie, parrainage, accompagnement...
Rendez-vous sur le Pôle financement / prêts d'honneur : Village 1 - Stand N° 120

• Start-up et innovation

Programme spécial projets innovants et entreprises à potentiel de croissance : conférences, ateliers pratiques et espaces de rencontres privilégié avec les meilleurs spécialistes du financement, du conseil et de l'incubation.

A noter dans votre agenda :
« Les Rencontres de l'Innovation »
Jeudi 18 Juin de 9h00 à 18h00
« Start-up innovantes : comment réunir les fonds nécessaires à votre projet ? »
Jeudi 18 Juin de 16h00 à 17h15

• S'installer en franchise

Choisissez votre franchise parmi les 200 enseignes qui recrutent et faites-vous conseiller par des avocats, des experts-comptables et des financiers dans le choix le plus adapté à votre projet.
Rendez-vous sur le stand N°102

• Reprendre une PME

Identification de l'entreprise ciblée, prix d'achat, garanties, audit... rencontrez des experts en rendez-vous confidentiels et gratuits.

www.salondesentrepreneurs.com

SPÉCIAL RHÔNE-ALPES

UNE RÉGION OÙ IL FAIT BON ENTREPRENDRE

Création d'entreprises-organismes en Rhône-Alpes

Actionelles Rhône-Alpes	Palais du Commerce, place de la Bourse, 69002, Lyon, 04.72.77.98.02	Assia Ziane, coordinatrice de l'association	asso@actionelles.fr
ADIE Rhône-Alpes (Association pour le Droit à l'initiative économique)	2, avenue Leclerc, 69007, Lyon, 0.800.800.566	Bétrice Guméry, conseillère	bgumery@adie.org
AGEFIPH, délégation régionale Rhône-Alpes	ZAC de Saint-Hubert, 33, rue Saint-Théobald, 38080, L'Isle-d'Abeau, 04.74.94.20.21/04.74.94.08.93	André Millat Carus, délégué régional	rhone-alpes @agefiph.asso.fr
Chambre régionale de métiers et de l'artisanat de Rhône-Alpes	Central Parc 1, 119 boulevard de Stalingrad, 69100, Villeurbanne, 04.72.44.13.30/04.78.89.93.73		contact@crm-rhonealpes.fr /www.crm-rhonealpes.fr
Caisse des Dépôts	Immeuble Aquilon, 44, rue de la Villette, 69425, Lyon Cedex 03, 04.72.11.49.29/04.72.11.49.94	Alain Weber, directeur régional	alain.weber@caisse desdepots.fr
Conseil Régional Rhône-Alpes	78, route de Paris, BP 19, 69751, Charbonnières-les-Bains Cedex, 04.72.59.50.30/06.32.24.69.48	Marlène Giroudon, service de presse, cabinet du président/ Rachel Haab, directrice de l'Economie, du Tourisme, de la Recherche et de la Technologies de la région Rhône-Alpes	mgiroudon @rhonealpes.fr
CRCI Rhône-Alpes (Chambres de commerce et de l'industrie)	75, cours Albert-Thomas, 69447,Lyon Cedex 03, 04.72.11.43.33	Michel Dupoizat, chargé de la coordination, création, reprise et transmission d'entreprise	dupoizat@rhonealpes.cci.fr
France Active, FTIAE 01	Alimentec, rue Henri-de-Boissieu, 01060, Bourg-en-Bresse Cedex 09, 04.74.45.52.04/04.74.23.55.52	Stéphane Levesque, directeur	s.levesque @cai01.com/ caa@cai01.com
Rhone-Alpes CRESS (Chambre régionale de l'économie sociale et solidaire)	11, rue Auguste-Lacroix, 69003, Lyon, 04.78.09.11.97/04.72.78.42.92	Christophe Danigo, chargé de communication	cdanigo@cress-rhone-alpes.org/info@cress-rhone-alpes.org
Rhône-Alpes Entreprendre	1, rue Flemming, 69007, Lyon, 04.78.61.51.72/04.78.61.51.62	Marie-Noëlle Arlaud, directrice	rhonalp @reseau-entreprendre.org
SCOP Union régionale Rhône-Alpes	74, rue Maurice-Flandrin, BP 3164, 69211, Lyon Cedex 03, 04.78.53.08.06/04.72.34.88.46	Elisa Brunet, chargée de communication	ebrunet@scop.org/ rhonealpes@scop.coop
Union régionale des entreprises d'insertion (UREI)	2, place Latarget, BP 8011, 69351, Lyon Cedex 08, 04.78.77.57.14/04.78.77.58.30	Laurent Consigny, secrétaire général	urei-ra@urei-ra.fr
ADERLY Lyon (Agence pour le développement économique de la région lyonnaise)	Place de la Bourse, 69289, Lyon Cedex 02, 04.72.40.81.94	Sarah Chaboud, conseillère industries-implantations entreprises periurbain	chabaud@aderly.com
Apec Lyon	Gare des Brotteaux, 14, place Jules-Ferry, 69458, Lyon Cedex 06, 0.810.805.805	Carine Nagot Youssef directrice des relations-presse	cand-lyon@apec.fr
CCI de Lyon	Place de la Bourse, 69289, Lyon Cedex 02, 04.72.40.58.12	Marie Lucquet, responsable espace accueil et création reprise	luquet@lyon.cci.fr
Chambre des métiers et de l'artisanat du Rhône	58, avenue du Maréchal-Foch, 69453, Lyon Cedex 06, 04.72.43.43.09	Nathalie Gay, directrice du service économique	n.gay@cm-lyon.fr
EM Lyon	23, avenue Guy-de-Collongue, BP 174, 69132, Ecully Cedex, 04.72.18.46.33	Michel Coster, directeur de l'Incubateur EM Lyon	coster@em-lyon.com
France Angels, Lyon Angels	C/CCI Lyon, Place de la Bourse, 69289, Lyon Cedex 02, 04.72.40.57.23	Sophie Krikorian, chargée de communication	krikorian@lyon.cci.fr
Retis, Novacité, CCI de Lyon	Place de la Bourse, 69289, Lyon Cedex 02 04.72.40.57.23/04.72.40.57.45	Sophie Krikorian, chargée de communication	krikorian@lyon.cci.fr
France Angels, Start me up	Chez Imhotep, 34, quai Charles-de-Gaulle, 69463, Lyon Cedex 06, 04.72.44.01.61/04.72.44.98.93	Michel Dessaigne, directeur, Jeremy Loisel, chargé des affaires et de la presse	contact@s-m-u.net
France Initiative, Rhône Développement Initiatives et France Active RDI	2, place André-Latarget, 69008, Lyon, 04.37.28.68.68/04.37.28.68.69	Armelle Martin, directrice	amartin@rdi.asso.fr
Lyon Place Financière et Tertiaire	Palais du commerce, place de la Bourse, 69002, Lyon, 04.78.37.62.30/04.72.41.74.64	Marcel Deruy, président, Sophie Renard, chargée de communication	lpft@lyon-finance.org sophie.renard @lyon-finance.org
Lyon Ville Entrepreunariat	20, rue du Lac,69399, Lyon Cedex 03, 04.78.63.40.99	Marie-Christine Lombard, présidente, David Parent, chargé de mission entrepreunariat	dparent@grandlyon.org
Oseo	Immeuble 6e sens, 186, avenue Thiers, 69465, Lyon Cedex 06, 04.72.60.57.60/04.72.60.57.99	Lucia Lombardo, directrice de la communication	lucia.lombardo@oseo.fr
Retis Crealys	62, boulevard Niels-Bohr, BP 2132, 69603, Villeurbanne Cedex	Nadia Kamal, directrice	nk@crealys.com
Retis, Lyon Métropole Innovante	Communauté urbaine de Lyon, direction des affaires économiques et internationales 20, rue du Lac, BP 3103, 69399, Lyon Cedex 03, 04.78.63.48.63/04.78.14.38.74		
Vouloir Entreprendre	Quartier Sergent-Blandan, 37, rue du Repos, 69007, Lyon, 04.72.76.35.20	Soria Mekika, chargée de mission	mekika@vouloir entreprendre.fr

Source : « Les Echos »

Les bonnes fées de Créafil Rhône-Alpes

Pour harmoniser les efforts de tous les réseaux d'aide à la création d'entreprise, la région Rhône-Alpes soutient un label régional.

DE NOTRE CORRESPONDANTE À LYON.

Créafil Rhône-Alpes est un label. L'ambition de ses créateurs est qu'il contribue à structurer et à harmoniser à l'échelle régionale les pratiques des réseaux locaux d'accompagnement des créateurs d'entreprise. Différentes têtes de réseaux régionaux, parmi lesquels la Chambre régionale de commerce et d'industrie, l'Adie Rhône-Alpes, Pôle emploi, sont à l'origine de ce projet né en 2006. Il a séduit la région Rhône-Alpes, qui, pour soutenir et donner corps à l'initiative, a décidé de mettre 800.000 euros sur la période 2008-2011 ; une partie des crédits servant à rémunérer des consultants spécialisés. En 2008 et sous la houlette de l'Association des développeurs économiques locaux (Aradel), missionnée par le conseil régional, des journées territoriales d'information organisées dans chacun des 8 départements ont réuni 280 participants constitués en 22 groupes de travail. Le processus se poursuit cette année avec la constitution des instances de pilotage pour animer et coordonner le déploiement de la démarche au niveau des territoires en s'appuyant sur les contrats globaux de développement durable (CDRA) existants. *« La plupart des agglomérations de la région sont très favorables à l'idée. C'est en additionnant les actions et en évitant les chevauchements qu'on obtiendra les meilleurs résultats dans le champ du développement économique. Sans doute, la crise a-t-elle un peu précipité cette prise de conscience »*, analyse Jean-Louis Gagnaire, vice-président de la région chargé des questions économiques et par ailleurs député socialiste de la Loire. L'exemple de cette organisation a été donné par la Communauté urbaine de Lyon à travers son dispositif Lyon, ville de l'entrepreneuriat, une des déclinaisons de Grand Lyon, l'esprit d'entreprise appliqué aux porteurs de projets d'entreprise.

MARIE-ANNICK DEPAGNEUX

En pratique

« 10 Clés pour entreprendre », un ouvrage élaboré par la CRCI de Rhône-Alpes
www.espaceentreprise.rhonealpes.fr
www.reprendre-en-rhonealpes.fr

www.macreationdentreprise.fr

Du nouveau dans l'accompagnement à distance des porteurs de projet

Le **C**entre d'**A**ccompagnement et de **F**ormation des **E**ntrepreneurs propose depuis ce début d'année un parcours sur mesure comprenant un contenu de formation en ligne et un appui individualisé grâce au tutorat à distance : tout pour répondre aux attentes des porteurs de projet et des chefs d'entreprise qui veulent réussir! Accessible 24h sur 24, **éligible au Droit Individuel à la Formation**, ce parcours permet aux futurs entrepreneurs de mener à bien leur étude de marché et de réaliser un business plan efficace et cohérent. Véritable fil conducteur, le tutorat individuel facilite quant à lui l'organisation du projet, fournit une aide précieuse pour aller plus vite, plus loin et pour élargir le champs des possibles en apportant de nouvelles idées.

Réussir votre projet de création ou reprise d'activité avec la formation à distance et un accompagnement individuel.
Pour en savoir plus, rendez-vous sur
www.macreationdentreprise.fr
ou sur www.c-a-f-e.fr
13 rue Raoul Servant - 69007 Lyon
5 Av. de la grande armée – 75016 Paris
Tél : 04 27 11 85 30 - Fax : 04 27 11 85 32
E-mail : contact@c-a-f-e.fr

SPÉCIAL-RHÔNE-ALPES

TROIS QUESTIONS À

OLIVIER TORRÈS CHERCHEUR EN ENTREPRENEURIAT À L'UNIVERSITÉ DE MONTPELLIER ET PROFESSEUR À L'ÉCOLE DE MANAGEMENT DE LYON

« Le modèle rhônalpin de l'entrepreneuriat est consensuel et collectif »

Peut-on parler d'une spécificité de l'entrepreneuriat en Rhône-Alpes ?

A l'appui de l'étude ECER (European Cities Entrepreneurship Ranking), j'identifie trois modèles de l'entrepreneuriat en France et tous ont de bonnes pratiques. Le modèle lillois a développé sa stratégie sur la reconversion de l'économie. Celui de Montpellier s'est créé ex nihilo en utilisant le rayonnement de l'université sous l'impulsion de Georges Frêche, le maire de l'époque. En ce qui concerne Lyon, dans les années 1990, les différents acteurs ont pris conscience de l'existence d'une base industrielle importante sur laquelle il fallait capitaliser pour régénérer le tissu. Ceci s'est décidé à la lyonnaise, dans un esprit de consensus et une dynamique collective qui prévalent également à Grenoble et dans le reste de la région.

Est-ce à dire qu'on y trouve des structures qui n'existent nulle part ailleurs ?

Certainement. C'est le cas par exemple du dispositif Lyon ville de l'entrepreneuriat, qui fédère tous les partenaires de la création et reprise d'entreprise. Une des premières maisons de l'entrepreneuriat est née dans la capitale des Alpes. La théorie des clusters, encore nommés systèmes collectifs locaux, est portée par l'école grenobloise.

Ce n'est pas un hasard non plus si l'on compte pas moins de quinze pôles de compétitivité basés en Rhône-Alpes. Sur les six premiers pôles universitaires lauréats de l'opération campus lancée par l'Etat, figuraient quatre campus de Lyon et Grenoble. De même, l'Ecole de management (EM) de Lyon affiche une politique résolument entrepreneuriale – « Educating entrepreneurs for the world » – qui s'avère payante si l'on en juge les classements internationaux.

Ce territoire est bien souvent pionnier, un atout dans un contexte de crise.

La crise signifie en chinois menace et opportunité. Et il faut qu'une région comme Rhône-Alpes continue de promouvoir la culture de la création d'entreprise et de l'innovation. Lyon est la deuxième ville économique de France. C'est une excellente seconde qui sait habilement sortir du cadre français et des comparaisons inégales avec Paris pour jouer la carte européenne. On peut citer l'exemple d'Only Lyon, une marque ombrelle partagée par tous les acteurs de l'agglomération à l'international et de l'Olympique Lyonnais.

PROPOS RECUEILLIS PAR MARIE-ANNICK DEPAGNEUX

DR

Olivier Torrès.

Les opportunités sont à portée de nos choix d'entrepreneurs.

Le Bâtiment n'échappera pas au « trou d'air » qui arrive, dans l'attente des effets du plan de relance et des efforts conjugués des collectivités. Les initiatives volontaristes des pouvoirs publics ont été unanimement saluées par notre profession, mobilisée contre la crise. La FFB insiste sur deux enjeux majeurs : **maîtriser la rentabilité de l'outil de production** dans une période de forte pression sur les prix et **maintenir l'effort de formation** sur les compétences indispensables à la pérennité des entreprises. Le cap sera passé au double prix de la maitrise du temps : temps court de la survie en période de récession ; temps long du projet de développement pour ne pas rater le train de la reprise. La crise sera moteur de changement : la révolution verte représente un formidable levier de croissance pour le bâtiment. L'entreprise est appelée à évoluer : adaptons nos compétences techniques et commerciales.

Jacques CHANUT,
Président de la Fédération Française du Bâtiment Rhône-Alpes
www.rhone-alpes.ffbatiment.fr
Tél. 04 72 44 45 20

Le Rhône sortira de la crise grâce à ses atouts.

Son industrie participera activement à sa croissance future. Source d'activité avale, elle contribue largement au résultat de nos exportations et « capte » ainsi la croissance mondiale.
Si des secteurs souffrent durement, certains comme l'énergie ou la pharmacie continuent à tirer notre économie. Nos pôles de compétitivité LUTB, Axelera et Lyon Biopôle confirment notre excellence dans des domaines industriels clés.
Lyon est une grande métropole européenne. Cela fait de notre ville un territoire attractif pour le développement du tertiaire. Qualité de vie, main-d'œuvre qualifiée, Universités et centres de recherches, infrastructures, même si des améliorations sont encore nécessaires, contribuent à notre attractivité.
Si la chute de l'activité semble stoppée, pour nombre d'entreprises, le niveau d'activité actuel n'est pas viable. Il est donc important que très rapidement les commandes reprennent le chemin de la croissance.
Pour finir, je saluerai mes collègues qui tendent leur trésorerie à la limite de la rupture pour **conserver leurs collaborateurs, première richesse dont leur entreprise aura besoin au moment de la reprise**.

Bernard FONTANEL, Président du MEDEF Lyon-Rhône
www.medeflyonrhone.com - Tél. 04 78 77 07 06

Appui sur les secteurs porteurs

Des solutions compensatrices existent : chômage partiel, stages de formation du personnel, accès facilité aux aides financières, au crédit bancaire, recours aux assurances crédit proposées par l'Etat…sans oublier de **saisir les occasions de croissance externe**. Des secteurs résistent : celui de la santé-service à la personne se développe. Le BTP peut profiter des budgets d'équipement et de construction des collectivités, qui n'ont pas été révisés à la baisse, avec la volonté de ne pas ajouter la crise à la crise. Les entreprises sous-traitantes de l'industrie nucléaire et électrique ont une grosse charge de travail pour plusieurs années. La sous-traitance automobile a connu une forte baisse d'activité mais la tendance est moins mauvaise depuis quelques semaines. La consommation est positive en mars-avril 2009: les stocks vont donc diminuer, relançant les commandes auprès des fournisseurs.

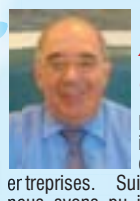
Michel CALAMAND,
Président du MEDEF de l'Ain
www.medef-ain.com
Tél. 04 74 32 17 10

Photo : Cyril SOLLIER

Les entreprises de Rhône-Alpes en première ligne pour la reprise

Les entreprises de Rhône Alpes sont en première ligne pour la reprise, comme elles l'ont été pour affronter les turbulences. Si une évolution positive se dessine en mai, avec une moindre dégradation des activités des TPE/PME, n'attendons pas pour réagir : les solutions existent. Donnons à notre économie des objectifs raisonnables. Les secteurs de l'énergie, la pharmacie, le tourisme…vont porter la relance régionale mais misons avant tout sur la stabilisation de la sous-traitance et le retour progressif des financements. L'innovation bénéficie du levier du crédit d'impôt-recherche et notre Région est particulièrement bien dotée en centres de recherche, pôles de compétitivité et clusters. Là se joue l'avenir, comme sur le front des ressources humaines : les mesures de formations ouvrent l'entreprise aux jeunes, d'autres permettent de garder vives les qualifications nécessaires à la reprise. J'invite enfin les entreprises à tirer parti des aides de l'État et des collectivités, dont je salue la réactivité et la souplesse.

Patrick MARTIN
Président du MEDEF Rhône Alpes
Tél. 04 78 77 06 60



Au service des entreprises

Face à la crise, notre première initiative, dès octobre, a été d'être à l'écoute des entreprises. Suite à notre enquête-flash, nous avons pu informer les pouvoirs publics des préoccupations des chefs d'entreprises et apporter les bonnes réponses à nos adhérents. Nous avons multiplié les réunions sur l'ensemble du département pour conseiller les entreprises sur l'aménagement du temps de travail, sur la formation et son financement… **Jour après jour, les services du Medef sont mobilisés pour aider les chefs d'entreprises**. Pour être efficace, ce travail doit être discret et confidentiel. Moins médiatique, il n'en demeure pas moins plus pragmatique. Dans cette période difficile, les entreprises souhaitent qu'on les accompagne dans une démarche personnalisée. C'est notre mission pour leur permettre d'être prêtes au moment de la reprise que je souhaite la plus proche possible.

Jean-Claude CORNIER
Président du MEDEF Haute-Savoie
www.medefhautesavoie.com
Tél. 04 50 52 39 00

Un guichet unique pour sauver l'emploi

Par manque de visibilité, les entreprises sont susceptibles de prendre des mesures de réduction d'effectifs qui pourraient être préjudiciables dans le cadre d'une reprise. Les petites entreprises ne sont pas très au fait des dispositifs d'aide actuels et les entrepreneurs en difficulté ne côtoient pas toujours leurs pairs pour exposer leurs problèmes. Il m'a paru essentiel d'inviter tous les acteurs économiques et sociaux du département, y compris les syndicats de salariés, à se mobiliser pour les entreprises, leur activité et les emplois, compétences et savoirs faire qu'elles génèrent.

Le 31 mars plus de 15 partenaires ont signé une **charte de coopération** les engageant sur un programme d'accompagnement, avec la **mise en place d'un guichet d'entrée unique**. Cette cellule de soutien doit aider les entreprises savoyardes à traverser leurs difficultés, en s'appuyant sur des outils existants.

Jacques THIMON, Président MEDEF Savoie
www.medef-savoie.fr
Tél.04 79 65 16 80

Revenir aux fondamentaux

La situation actuelle est un rappel brutal à nos fondamentaux, au bon sens paysan qui fonde notre économie : on ne peut consommer plus qu'on ne crée ; on ne peut bâtir à crédit une croissance durable. **Nos valeurs cardinales doivent être interrogées, réaffirmées et concrétisées**. Comment faire entrer l'équité, droit mondial applicable à tous, dans le jeu mondial ? Comment permettre la vraie liberté, l'expression de l'intelligence dans le cadre de règles définies ? Comment instiller plus de responsabilité dans nos actes ? Est-ce que nos décisions présentes hypothèquent, préservent ou préparent l'avenir ? A notre échelle de chef d'entreprise ce sont surtout des valeurs « du cœur » qui nous permettront de passer le cap : dialoguer avec nos collaborateurs, tenir un discours de vérité, s'adapter sans délai, innover, s'appuyer sur l'expertise de nos organisations professionnelles…

Jean VAYLET, Président MEDEF Isère
www.medef-isere.com
Tél. 04 76 49 25 60

L'assurance au service de l'économie

L'assurance joue un rôle primordial dans le financement de l'économie et plus particulièrement dans celui des entreprises. En période de crise, cette contribution est d'autant plus précieuse que ces entreprises ont besoin d'émettre des titres pour financer leur développement ou leurs plans d'adaptation. L'Etat doit, quant à lui, financer les mesures de relance. Avec 31% d'obligations d'entreprises dans leurs actifs, soit 446 milliards d'euros, les assureurs financent leur développement. Cela constitue pour elles un atout considérable dans la période actuelle où lever des capitaux sur le marché actions est difficile. Les PME ne sont pas en reste. Des investissements très importants y ont été réalisés. **Les assureurs sont aujourd'hui dans une dynamique durable d'investissement, en direct ou au travers de fonds**. Depuis 2006, ils comptent parmi les premiers investisseurs nationaux dans le non coté.

Bernard SPITZ,
Président de la Fédération Française des Sociétés d'Assurances
www.ffsa.fr

Que faire en situation de crise quand on est raffineur ?

Notre première arme face à une nouvelle crise est d'utiliser les pratiques déjà expérimentées, en les adaptant. Puis il s'agit de mettre en œuvre un plan d'action pour résister, en favorisant toutes les actions qui « alimentent » la trésorerie.
Sans parler de rentabilité, plusieurs moyens existent : **retarder des investissements** qui ne sont pas absolument nécessaires dans le court/moyen terme ; **renforcer le contrôle des dépenses**, les réduire dans les domaines non réglementaires et moins stratégiques, sans concession sur les activités HSE ; **améliorer sa productivité en diminuant bureaucratie et intermédiaires** sans grande valeur ajoutée ; engager un dialogue «gagnant-gagnant» avec ses partenaires en privilégiant la pérennité de l'entreprise, donc la relation ; et en dernier ressort, jouer sur la solidarité d'autres divisions du Groupe TOTAL.

Jean-Pierre PONCIN, Directeur de la raffinerie Total de Feyzin
www.total.com

Unis pour la reprise :
le pragmatisme des entrepreneurs rhônalpins

Le réseau Entreprendre soigne le parrainage

Chaque entrepreneur qui reçoit un prêt d'honneur est accompagné par un parrain pendant trois ans. Ce dernier suit au préalable une formation.

En Rhône-Alpes, les sept associations de ce réseau d'accompagnement des créateurs et repreneurs d'entreprise comptent un vivier de 600 parrains. Il s'agit de chefs d'entreprise ou de cadres dirigeants adhérents au réseau et volontaires pour aider les nouveaux entrepreneurs qui ont obtenu un prêt d'honneur pour boucler le financement de leur projet. *« Cela correspondait à mon souhait de sortir la tête de mon guidon quotidien et de partager du temps avec des jeunes chefs d'entreprise »,* témoigne Stéphane Perrin, trente-neuf ans et directeur de la division dialyse et réanimation chez Hospal à Meyzieu (Rhône), filiale de la firme suédoise Gambro. La jeune pousse lyonnaise qu'il coache, Eyetechcare – elle a mis au point un traitement des glaucomes de l'œil par les ultrasons – évolue dans le même secteur, ce qui n'est pas toujours le cas. *« Le rôle de l'accompagnateur est avant tout d'aider le créateur à prendre du recul et à se poser les bonnes questions »,* précise Marie-Noëlle Arlaud, directrice d'Entreprendre Rhône. Pour devenir parrain, il faut se soumettre à un entretien et suivre une formation.

Le parler vrai

Le réseau est né dans le Nord à l'initiative d'André Mulliez, alors président de Phildar. *« En vingt ans d'existence, le réseau Entreprendre a mis au point une méthodologie qui évolue. Actuellement, nous travaillons en particulier sur la manière d'aider à lever les peurs des nouveaux entrepreneurs pour libérer les potentiels ainsi que sur le parler vrai. Chaque accompagnateur suit autant de sessions qu'il le souhaite. Elles sont animées par des consultants professionnels et nous avons le soutien financier du conseil régional »,* poursuit Marie-Noëlle Arlaud. Pas de parrainage réussi sans affinité entre les deux parties. Pour la tester, chaque candidat « agréé » pour recevoir un prêt d'honneur rencontre une dizaine de chefs d'entreprise prêts à s'engager sur trois ans, durée prévue pour l'accompagnement. Certains patrons mènent le parrainage en tandem avec un de leurs pairs. Les choses ont beau être bien préparées, il peut arriver que les deux parties ne s'entendent plus à un moment donné. *« Ce n'est pas un drame. Et il faut savoir le dire »,* reconnaît la directrice d'Entreprendre Rhône. Mais, la plupart du temps, tout se passe bien. *« Nous nous voyons environ tous les mois ou mois et demi »,* raconte Valérie Le Mao, fondatrice de La.Tribbu. *« J'apprécie ce moment d'échanges. La solitude de l'entrepreneur est parfois lourde à assumer. »*

M.-A. D.

Une organisation très structurée

Le réseau Entreprendre s'est récemment réorganisé. Pour privilégier la proximité. Il s'organise désormais autour de 7 associations en Rhône-Alpes, une par département, à l'exception de Drôme-Ardèche. Fonctionnant avec 17 permanents, il a distribué 15,65 millions d'euros de prêts d'honneur sans intérêt à quelque 798 entreprises depuis son implantation dans cette région il y a une quinzaine d'années. Il suit actuellement 189 entreprises et peut s'appuyer sur 600 accompagnateurs.

sur les echos.fr

L'Intelligence Economique a son blog !
Retrouvez les analyses des experts de **« l'Académie de l'Intelligence Economique »** sur des sujets « chauds » ou des dossiers de fond, et réagissez.

SPÉCIAL-RHÔNE-ALPES

Deux incubateurs publics maternent les projets technologiques de Rhône-Alpes

Créalys et Grain ont contribué à la mise au monde de quelque 200 sociétés depuis leur mise en place.

Créalys à Lyon et Grain à Grenoble, les deux incubateurs publics de Rhône-Alpes nés, il y a dix ans, de la loi sur l'innovation de 1999 ont fait éclore quelque 200 sociétés entre 2000 et fin 2008 : 106 chez le premier et 95 (représentant 500 emplois) chez le deuxième. Chacune des structures, fondée par les établissements de recherche et d'enseignement supérieur, couvre une zone géographique : les départements du Rhône, de la Loire et de l'Ain pour Créalys, et ceux de l'Isère, des deux départements de la Savoie, la Drôme et l'Ardèche pour Grain. *« Nous n'observons pas d'essoufflement. Nous avons en permanence une quarantaine de dossiers en cours »*, assure Nadia Kamal à la tête de la structure lyonnaise de 5 permanents installée en face du campus de la Doua. Même constat pour Gilles Talbotier, directeur de la couveuse grenobloise implantée dans une ancienne friche industrielle en reconversion : *« Au contraire, nous assistons à une augmentation du nombre de projets portés par des gens de qualité qui quittent de grands groupes en restructuration comme Sun, STMicroelectronics ou France Télécom. »* Ces incubateurs ont été initiés pour donner l'envie aux chercheurs de se lancer dans la création d'entreprises en profitant des transferts de technologies de leurs instituts d'origine.

Le privé est sollicité

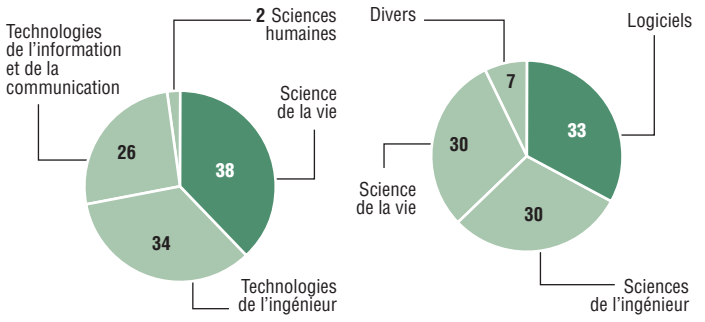
« Au début, 85 % des projets qui nous étaient soumis venaient des laboratoires publics. Au fil des années, les choses se sont inversées et 60 % viennent aujourd'hui du monde industriel, constate Gilles Talbotier. *C'est un bon équilibre. Les projets venus de l'industrie sont plus ancrés dans la réalité économique. Ceux des laboratoires sont plus innovants mais ils ont plus de mal à se positionner sur le marché. »* La répartition est à peu près identique pour Créalys qui, pour sa part, dit souhaiter faire progresser la part issue des laboratoires publics. *« Nous communiquons beaucoup dans les universités »*, se réjouit Nadia Kamal.

Afin de compléter des ressources publiques qui n'évoluent guère (environ 1 million d'euros de crédits annuels apportés par l'Etat et les collectivités locales), Créalys s'est tourné vers le privé en début d'année. Deux banques, la BNP et la Banque Populaire, ont répondu à l'appel en prenant en charge l'ingénierie financière de 6 dossiers. Un exemple de plus de l'intérêt des partenariats public-privé.

MARIE-ANNICK DEPAGNEUX

Répartition des sociétés accompagnées...

En %, entre 1999 et 2008



« Les Echos » / Source : sociétés

La panoplie des Clic

La boîte à outils de la région vise à offrir *« un vrai continuum d'aides »*. La région a soutenu 3.000 créations et reprises en 2008 et consacré à cette cause un budget de 11 millions d'euros. Les « tickets » apportés vont de 500 euros à 40.000 euros. Face au réel engouement pour le statut d'autoentrepreneur, la région réfléchit à la possibilité de les faire profiter de son dispositif Idéclic Prime qui s'adresse aux petits projets. *« J'ai voté contre la loi. Toutefois, tous ceux qui veulent entreprendre méritent un coup de pouce »*, dit Jean-Louis Gagnaire, vice-président de la région chargé des questions économiques. La région a confié la gestion de cette panoplie d'aides à l'Adie et aux plates-formes d'initiative locale.

– **Idéclic Prime** s'adresse aux porteurs de projets n'ayant pas d'accès direct au crédit bancaire. L'aide est plafonnée à 3.000 euros. Elle est gérée par l'Adie.

– **Idéclic Prêt d'honneur**, prêt à taux zéro pour les créateurs et les repreneurs. La gestion est assurée par l'Adie, le réseau Craira (plateforme d'initiatives locales) et le réseaux entreprendre.

– **Idéclic Potentiel** est mobilisé pour les projets porteurs d'un développement significatif dans les domaines industriels, d'artisanat, de production et de services industriels.

– **Idéclic Potentiel+** s'adresse à des entreprises innovantes ; l'objectif étant de renforcer sa structure financière avant une levée de fonds.

– **Idéclic Transmission**, fonds de garantie pour faciliter la transmission. Sont concernées des entreprises viables pour lesquelles le financement de la reprise est rendu difficile par leur taille, situation géographique ou secteur d'activité. Géré par Oséo.

Un souffle nouveau pour Lyon-Ville de l'entrepreneuriat

Le dispositif lancé en 2004 regroupe 24 partenaires. La nouvelle présidente, Marie-Christine Lombard, lui apporte son expérience de dirigeante d'une grande entreprise internationale.

Le portail Lyon-Ville de l'entrepreneuriat (LVE) regroupe 24 acteurs de la création et de la reprise d'entreprise. Quand la démarche a vu le jour en 2004, le but était de mieux faire connaître Lyon et d'obtenir un classement international car, en la matière, l'agglomération était alors plutôt à la traîne. La mission première a été atteinte. Et Marie-Christine Lombard, appelée à la présidence de LVE en juin 2008 par Gérard Collomb maire de Lyon, a estimé qu'il fallait maintenant revoir les objectifs et s'entendre sur les nouveaux enjeux. Pour cela, la patronne de TNT Express (6,5 milliards de chiffre d'affaires) qu'elle pilote d'Amsterdam et de Lyon a mis en place un comité stratégique composé des différents partenaires pour améliorer entre autres la pérennité des entreprises, les questions de la diversité ou encore du financement.

« Nous voulons maintenant que Lyon devienne une des meilleures villes eu égard à la création. Et nous le verrons à travers des paramètres comme l'indice de satisfaction des entrepreneurs. On progresse quand on demande aux gens concernés ce qu'ils pensent de notre action », clame la présidente, âgée de cinquante ans.

Taux de survie important

Guy Mathiolon, président de la CCI de Lyon, un des maillons importants de LVE, se félicite du coup de jeune et de la féminisation de la gouvernance sous l'impulsion de la nouvelle présidente. *« Le réseau fonctionnait bien mais elle apporte un souffle nouveau car elle n'appartient pas au monde institutionnel »*, observe-t-il. *Elle est pragmatique. La seule statistique qui compte est le taux de survie. »* Il est de 92 % à 3 ans pour les jeunes pousses labellisées innovantes et profitant de l'accompagnement spécifique « Novacité » géré par la CCI. Il est de 75 % avec l'objectif d'atteindre 85 % pour celles qui bénéficient du « Parcours gagnant » et que la CCI destine à un plus large public d'entreprises jugées néanmoins à fort potentiel de développement.

M.-A. D.

En Rhône-Alpes,
les entrepreneurs
ont trouvé
leur banque.
Entrepreneurs, vous avez trouvé votre banque en Rhône-Alpes.
Une banque qui joue un rôle prépondérant dans le développement
de l'économie régionale. Une banque qui met à votre service
son expertise financière, sa connaissance du tissu économique local
et sa rapidité décisionnelle. Une banque sur laquelle vous pouvez compter
parce qu'elle s'engage à vos côtés dans la durée.
Cette banque, c'est la Caisse d'Epargne Rhône Alpes.
11 centres d'affaires à votre service
LYON VAL DE SAÔNE 04 72 60 22 86
42, boulevard Eugène Deruelle 69003 LYON
LYON NORD ISÈRE 04 37 25 38 60
Parc Technologique de Lyon
8, place Berthe Morisot 69800 SAINT-PRIEST
VAL DE SAÔNE 04 74 65 71 30
138, rue Boiron 69400 VILLEFRANCHE S/SAÔNE
PAYS DE L'AIN 04 74 45 38 88
2, rue de l'Etoile 01000 BOURG-EN-BRESSE
SUD ISÈRE 04 76 90 88 36
65B, boulevard des Alpes 38240 MEYLAN
VOIRON 04 76 67 25 75
58, cours Becquart Castellon 38500 VOIRON
NORD ISÈRE 04 37 25 38 60
81, avenue du Professeur Tixier 38300 BOURGOIN-JALLIEU
SAVOIE 04 79 96 21 98
364, avenue René Cassin 73290 LA MOTTE-SERVOLEX
AGENCE MONTAGNE 04 79 96 21 98
364, avenue René Cassin 73290 LA MOTTE-SERVOLEX
HAUTE-SAVOIE 04 50 69 53 18
Immeuble Acropole
88, route d'Aix-les-Bains 74600 SEYNOD
LÉMAN 04 50 87 69 14
3, rue de Genève 74100 ANNEMASSE
www.caisse-epargne.fr
CAISSE D'EPARGNE
RHÔNE ALPES
Caisse d'Epargne et de Prévoyance de Rhône Alpes - Banque coopérative régie par les articles L512-85 et suivants du code monétaire et financier - Société anonyme
et coopérative à directoire et conseil d'orientation et de surveillance - Capital de 402 356 720 euros - 42 boulevard Eugène Deruelle 69003 Lyon - 384 006 029 RCS Lyon.

SPÉCIAL-RHÔNE-ALPES

L'EM Lyon veut faire profiter les créateurs de son réseau

L'incubateur s'adresse aux créateurs qui ont suivi un programme de formation de cette « business school ». Il accompagne 17 projets actuellement.

Comme toutes les grandes écoles de management, l'EM de Lyon dispose d'un incubateur depuis juin 2008. Il s'inscrit dans la suite du Centre des entrepreneurs qui avait été fondé en 1984 et auquel il se substitue. *« On nous demandait davantage d'accompagnement individualisé, mission à laquelle nous consacrons environ 90 % de notre temps »,* raconte Michel Coster, le directeur de l'incubateur. La partie purement pédagogique, réduite aujourd'hui à 10 % de l'activité, a été rebaptisée « Start-up et relève » et propose des modules qui s'adressent aux « héritiers » ou successeurs familiaux des PME. L'idée est aujourd'hui de les accueillir dans la pépinière, car *« je m'intéresse beaucoup à l'aspect transgénérationnel »,* poursuit-il. Quoi qu'il en soit l'incubateur de l'EM est réservé à des porteurs de projet ayant suivi un programme de formation de l'école. A terme, *« l'idéal serait de le réserver à ceux qui ont obtenu un MBA ou un mastère chez nous. Ceux qui ont un haut niveau d'éducation sont beaucoup plus performants ».*

D'une durée de trois ans, le tutorat sur mesure est assuré par un professeur de la « business school », par un mentor chef d'entreprise et par des experts professionnels en fiscalité, droits de propriété, etc. *« De 30 à 40 membres de notre corps académique sont déjà impliqués et nous souhaiterions qu'ils soient encore plus nombreux »,* savoure Michel Coster. *« Notre schéma d'accompagnement s'améliore au fur et à mesure. Nous voudrions modéliser un concept en mettant, entre autres, l'accent sur le marketing stratégique et le management des équipes, une question cruciale pour tous les créateurs. »*

EM Lyon

Michel Coster dirige l'incubateur de l'EM Lyon.

Plate-forme Web 2.0

L'échange est au cœur du système. Au sein de l'incubateur, les différents entrepreneurs se croisent et peuvent partager leurs expériences, sachant que 17 projets sont actuellement en gestation ou déjà portés sur les fonts baptismaux. Par ailleurs, on leur propose des ateliers sur des thématiques diverses. Epoque oblige, *« nous travaillons actuellement sur l'art de l'improvisation pour se sortir de situations difficiles »,* précise Michel Coster.

Le réseau de l'EM de Lyon fonctionne déjà bien autour des 1.200 entrepreneurs et dirigeants issus de cette école, des 15.000 à 16.000 diplômés et des entreprises partenaires, mais le grand projet est d'amplifier les mises en relation en mettant en place une plate-forme Web 2.0 qui sera opérationnelle début juillet. *« Nous visons une communauté de 3.000 à 4.000 personnes et autant de contacts offerts aux entrepreneurs de l'incubateur. Tous les talents autour de l'EM doivent se mobiliser »,* poursuit-il. De même, l'incubateur, qui a fait le choix de ne pas s'adosser à un fonds d'investissement, s'appuie sur des « business angels » et, en particulier, les anciens de l'EM. Il faut faire souffler l'esprit maison.

MARIE-ANNICK DEPAGNEUX

L'incubateur des banlieues

A l'intention des porteurs de projet issus des banlieues, l'EM de Lyon a monté en 2007 un module approprié « Entrepreneurs dans la ville » en partenariat avec l'association Sport dans la ville. Cette dernière, dont l'objet premier est de proposer aux enfants des quartiers les plus populaires de pratiquer gratuitement foot, basket et rugby en travaillant sur la dimension éducative, a décidé de prolonger son action au-delà de 18 ans et a ouvert son propre incubateur sur le campus de Lyon-Vaise. Une vingtaine de jeunes sont inscrits à la troisième promotion de cette session de 200 heures de formation dont le contenu et les intervenants sont spécifiques. La plupart d'entre eux ont atteint plus ou moins le niveau du bac mais certains sont beaucoup plus diplômés. C'est le cas de Célice Harmenil, vingt-sept ans : titulaire d'un master 2 et d'une maîtrise de gestion en alternance, cette ex-championne de saut en longueur veut créer sa société dans l'événementiel.

La.Tribbu, une nouvelle marque de vêtements à thème pour enfants

Alors que l'on ne donne pas cher du secteur textile en France, Valérie Le Mao a lancé une griffe typée pour les 0 à 6 ans. Et l'affaire décolle bien.

Après sept ans chez Lafuma, où elle termina directrice des achats, Valérie Le Mao ressentit l'envie de s'installer à son compte. La toute jeune quadragénaire, formée dans une école de commerce, reconnaît que la décision de franchir le pas n'a pas été facile à prendre. *« Je me suis donné du temps avant de me lancer. J'ai longtemps réfléchi au nom que je voulais donner à ma future société, car à travers les produits que j'allais commercialiser je voulais raconter une vraie histoire. »*

Coton biologique

Baptisée « La.Tribbu », la marque en question habille les 0 à 6 ans et propose des vêtements colorés en coton biologique sur le thème des peuples indigènes. *« Ils sont confectionnés en Inde chez un industriel que j'ai connu chez Lafuma, car rester dans son métier d'origine facilite les choses »,* témoigne Valérie Le Mao. *« Je me déplace régulièrement pour rencontrer mon fournisseur, ainsi que le producteur de coton sur place. »*

La société créée fin 2007 et installée à Oullins (Rhône) emploie 4 salariés parmi lesquels Mylène, une des deux stylistes à ses côtés depuis le départ. La spécificité du concept et la bonne connaissance du secteur par Valérie Le Mao ont convaincu « Rhône-Entreprendre » de lui accorder 25.000 euros de prêts d'honneur. Elle-même ayant investi 100.000 euros dans l'affaire, les banques n'ont pas fait de difficulté pour lui accorder les concours nécessaires. *« A ce jour, j'ai investi 100.000 euros. Je consacre un budget important aux Salons professionnels »*, ajoute-t-elle.

La.Tribbu décline une quarantaine de pièces qu'elle diffuse auprès d'une cinquantaine de boutiques multimarques en France, Allemagne, Belgique et pays scandinaves. A terme, son objectif est d'être présente dans 200 points de vente, et notamment des grands magasins. Dans une approche développement durable, elle est à la recherche de fabricants en France pour certains accessoires, comme par exemple les collants.

M.-A. D.

DR

Une mode colorée pour les petits.

GROUPE CARDINAL
Imaginer
Avec nos partenaires, nous imaginons pour nos clients des espaces contemporains alliant innovation, efficacité, esthétisme, fiabilité, confort, sécurité...
Concevoir
Nous choisissons des professionnels reconnus, architectes, constructeurs, et intégrons dans chacun de nos projets Éthique et Environnement.
Créer
En Rhône-Alpes, Île-de-France, sur la Côte d'Azur et en montagne, le Groupe Cardinal bâtit avec respect et passion.
CRÉATEUR D'ESPACES DE VIE
www.groupecardinal.com

Kalistick, une jeune pousse qui audite les projets informatiques

Cet éditeur de logiciels prépare sa première levée de fonds de 1 million d'euros. Mais il avait déjà pu démarrer avec 400.000 euros de subventions et avances.

Avant de créer Kalistick, en novembre 2007, Marc Rambert, aujourd'hui âgé de quarante-deux ans, a voulu consolider son expérience professionnelle. Dans ce but, cet ingénieur informatique de formation s'est inscrit à un MBA à Copenhague. Le plus dur restait ensuite à trouver la bonne idée dans son champ de compétence. Elle s'est imposée en échangeant avec des entreprises qui disaient avoir du mal à apprécier la qualité et la pertinence des nouveaux systèmes informatiques. Or, c'est évidemment un élément crucial pour la compétitivité future. Ainsi, *« nous avons conçu une plate-forme fondée sur un système expert qui leur permet de tester et d'optimiser les développements informatiques tout au long de leur déploiement. Cet outil est simple, accessible en ligne par abonnement. Nous l'avons mis au point avec le Laboratoire d'informatique pour l'entreprise et les systèmes de production de l'Insa de Lyon »*, raconte l'entrepreneur.

Parisien, expatrié en Scandinavie pour son travail pendant trois ans, il a choisi Lyon car il a été séduit par la chaîne d'accompagnement proposé aux créateurs, entre l'incubateur Créalys, le dispositif Novacité (CCI de Lyon) ciblant les entreprises innovantes et les chercheurs de l'Insa de Lyon.

Deux fois lauréat du concours du ministère de la Recherche au titre de l'émergence (en 2007) et de la création (2008), il s'est vu attribuer quelque 0,4 million d'euros de subventions, avances remboursables et prêts d'honneur qui se sont ajoutés aux 100.000 euros investis personnellement dont 80.000 en capital. Il emploie déjà 9 salariés, installés à Villeurbanne (le siège est à Collonges au Mont-d'Or), et va étoffer son équipe en recrutant des commerciaux.

Ses références sont de grands comptes comme la SNCF, Bayer CropScience ou encore la Société Générale, qui lui assureront 0,3 million de revenus cette année. Son marché est international, ce qui requiert des moyens, et il prépare une première levée de fonds de 1 million d'euros. Pour s'initier aux arcanes de ce genre d'opérations, il vient de suivre une formation spécifique financée par la Drire (Direction de la recherche, de l'industrie et de l'environnement) de Rhône-Alpes. Comme toutes les entreprises « sponsorisées » par le réseau Entreprendre, il est accompagné par un parrain issu du même métier. *« C'est un vrai plus*, savoure-t-il. *De tels échanges sont précieux avant de valider de nouvelles décisions. »*

M.-A. D.

DR

Marc Rambert a créé Kalistick en 2007.

SPÉCIAL-RHÔNE-ALPES

Kizz TV fait du sur-mesure dans les jeux interactifs pour les trois à six ans

A l'origine de cette jeune pousse de quelques mois, deux trentenaires issus de l'Insa de Lyon. Ils ont été soutenus par Créalys, l'incubateur de l'EM et ont fait labelliser un projet de R&D par le pôle Imaginove.

Vincent Tauzia et Stéphane Reynaud, les deux créateurs de la start-up lyonnaise Cognikizz aujourd'hui âgés de trente-quatre ans ont fréquenté en même temps l'Insa de Lyon, école d'ingénieurs dont ils sont sortis en 1997. Le premier a fait ses armes chez STMicroélectronics en France, Italie, Turquie puis chez Philips. Le deuxième a plutôt travaillé dans des start-up hexagonales évoluant dans la sécurité informatique. *« En 2008, Vincent a commencé à me parler de son projet et, comme nous n'étions pas dans le même pays, nous avons échangé sur Skype. Nous voulions être certains que nous étions faits pour nous entendre. Ses différents postes lui avaient apporté une bonne connaissance des marchés de l'interactif, tandis que ma valeur ajoutée était plutôt dans les logiciels »*, raconte Stéphane qui était resté dans la région lyonnaise tandis que son futur associé vivait à Amsterdam. Une complémentarité précieuse pour monter leur jeune pousse, créée en mars dernier afin de proposer une télé ludo-éducative aux enfants de trois à six ans. L'épouse de Vincent, médecin, ayant des difficultés pour pouvoir exercer aux Pays-Bas, c'était une motivation de plus pour revenir à Lyon.

Avant de se lancer, Vincent a suivi un MBA à l'Insead et Stéphane le programme « start-up » de l'EM où ils sont suivis après avoir été accompagnés par Créalys.

L'ADSL, avant l'Europe

Pour concevoir leur plate-forme, ils se sont appuyés sur le laboratoire Icare, qui dépend de l'Ecole nationale supérieure en sciences humaines de Lyon et l'INRP. *« Ces chercheurs nous ont apporté des connaissances en sciences cognitives que nous avons transformées en algorithmes. Nous pouvons ainsi proposer à chaque enfant les programmes les mieux adaptés à son stade de développement. »* Il s'agit de produits existants qui sont installés sur des serveurs et sont finement décryptés afin de mieux comprendre ce qu'ils peuvent apporter à chaque enfant.

L'offre commercialisée sous la marque Kizz.tv sera disponible en ligne, sur abonnement, d'abord sur PC en septembre 2009. Et un an plus tard, en principe, sur la TV, par

DR

Stéphane Reynaud et Vincent Tauzia, une complémentarité précieuse.

l'intermédiaire des opérateurs ADSL avec lesquels la société va contractualiser. Pour le moment, ils sont hébergés par l'incubateur de l'EM Lyon. L'équipe est composée de 4 personnes, dont la directrice adjointe d'Icare : détachée à 20 % de son temps, celle-ci permet de garder un lien fort avec le laboratoire. Deux embauches sont prévues pour le marketing et la R&D. La société veut garder son avance en matière d'innovation et dans le cadre du pôle de compétitivité Imaginove, spécialisé dans les jeux vidéo et autres images animées, elle a déposé un dossier pour le huitième appel à projets du fonds unique interministériel en espérant toucher 0,15 million d'euros d'Oseo.

En ce qui concerne l'activité proprement dite, les deux dirigeants anticipent 300 abonnés par mois à compter de septembre prochain et visent le point d'équilibre dans un an avec 5.000 abonnés. Les deux entrepreneurs ont investi chacun 20.000 euros pour créer la société. Ils préparent une levée de fonds de 0,25 million d'euros auprès de business angels et un fonds ISF géré par la jeune structure parisienne Easinvest. L'objectif est de s'imposer sur l'ADSL avant de s'attaquer à l'Europe – sans doute l'Espagne et l'Italie car la concurrence y est moins vive que dans les pays nordiques.

MARIE-ANNICK DEPAGNEUX

KiloWattsol, un expert en gisement solaire

DR

Xavier Daval : « La région a toujours été leader dans les énergies renouvelables ».

La jeune société a été créée par un électronicien. Elle utilise une technologie dérivée d'un laboratoire de l'ENTPE.

Remercié par son employeur américain dans le cadre d'une restructuration, Xavier Daval, longtemps directeur Europe de OK International (systèmes de soudure), décide de se rendre à un Salon sur les énergies renouvelables en Allemagne. Dans ce pays en avance dans le domaine du photovoltaïque, il demande à faire un stage chez un installateur pour mieux comprendre ce métier. *« C'est en montant sur un toit que l'idée m'est venue. »* En octobre 2007, et après avoir suivi le programme « start-up » de l'EM, il crée KiloWattsol qui se présente comme un expert en gisement solaire, en étant hébergé par l'incubateur de l'EM Lyon. En clair, il renseigne sur le rendement énergétique prévisionnel de chaque installation en fonction de l'orientation et des endroits. *« Nous utilisons une technologie qui s'appuie sur une carte satellite très fine du climat du Maroc à la Russie. Elle est issue d'un projet européen du laboratoire des sciences de l'habitat de l'Ecole nationale des travaux publics d'Etat. Nous l'avons fait évoluer pour transposer le procédé au photovoltaïque »*, précise le dirigeant, électronicien de formation.

« Lyonnais, ayant vécu en Allemagne et en Angleterrre, je suis toujours revenu à Lyon », précise-t-il. *« De plus, la région Rhône-Alpes a toujours été leader dans les énergies renouvelables (pour des raisons historiques) et la plupart des leaders du solaire ont établi leur société (ou leurs filiales françaises) dans la région. »*

Nouveau produit

Sa société, dans laquelle il a investi personnellement plus de 100.000 euros, compte aujourd'hui 8 salariés et travaille notamment pour EDF ou encore Solaire Direct et leurs ambitieux projets. Par ailleurs, elle finalise aujourd'hui un nouvel instrument de caractérisation d'une toiture : fixé sur une perche, il permettra aux installateurs de récupérer en quelques minutes toutes les données nécessaires. Elle devrait en commercialiser un millier par an. Ces informations seront ensuite traitées par KiloWattsol qui s'assurera ainsi des revenus récurrents.

La jeune structure, lauréate du ministère de la Recherche, veut procéder à une augmentation de capital de 0,8 million d'euros pour poursuivre son développement. A échéance de deux ans, elle pense atteindre 3 millions d'euros de chiffre d'affaires.

M.-A. D.

SPÉCIAL-RHÔNE-ALPES

Métabolys porté sur les fonts baptismaux par un « mandarin »

A la tête de cette jeune pousse, un chef de service hospitalier de soixante-deux ans. Gabriel Baverel a bénéficié de tous les dispositifs de la loi sur l'innovation.

Pas d'âge pour la création d'entreprise. Gabriel Baverel, chef du service d'exploration fonctionnelle et rénale de l'hôpital Edouard-Herriot de Lyon et directeur du laboratoire Inserm 820, a franchi le Rubicon à soixante-deux ans. Il vient de porter sur les fonts baptismaux Métabolys, une jeune pousse investie d'une double activité. En tant que société de services, elle va évaluer la sécurité et l'efficacité des candidats médicaments au stade préclinique pour le compte de l'industrie pharmaceutique. Parallèlement, elle mènera ses propres recherches axées sur de nouveaux antidiabétiques. Ces dernières seront placées sous la responsabilité de Gérard Moinet qui vient de prendre sa retraite de Merck Santé, filiale de la firme allemande Merck Darmstadt. Métabolys, qui sera réellement opérationnel en juillet prochain, est logé au sein de la faculté de médecine Laennec qui lui loue des locaux et la plate-forme de résonance magnétique nucléaire dont l'investissement de 1,2 million a été financé dans la cadre du contrat de projets Etat-région. *« Nous n'avons pas de brevet mais une expertise dont nous gardons le secret dans le domaine de la métabolique cellulaire. Ce savoir-faire nous est transféré par l'université et en contrepartie nous verserons une redevance de cinq ans »*, indique le « jeune » patron. La loi de l'innovation dite « Allègre » l'autorise à revenir à ses anciennes fonctions de chercheur si son entreprise échouait.

DR
Gabriel Baverel.

Pour monter son projet, il s'est adressé à l'incubateur public lyonnais Crealys. Il y a profité d'un accompagnement de près de dix-huit mois pour les aspects juridiques, financiers et marketing. *« Je n'ai pas utilisé toute la panoplie des aides car il faut les rembourser ensuite. Cependant, j'ai bénéficié d'un prédiagnostic en propriété industrielle, d'une étude commerciale et du concours d'un avocat pour monter la structure »*, détaille Gabriel Baverel. De plus, il a suivi un programme d'appui à la création d'entreprise à l'Ecole de management de Lyon et la fondation de cette école lui a payé un semaine d'immersion au prestigieux Babson College de Massachusetts. L'ancien mandarin, qui a apporté 150.000 euros de fonds propres dans sa société, réfléchit déjà à une ouverture du capital à des financiers dont Rhône-Alpes Création. Il peut compter sur 30.000 euros d'avances remboursables de la région Rhône-Alpes pour développer la recherche. L'équipe sera rapidement composée de 9 personnes parmi lesquels trois chercheurs de l'unité 820 détachés à 20 % dans un premier temps. *« C'est une aventure merveilleuse qui donne l'occasion de prolonger une activité professionnelle au-delà de l'âge de la retraite »*, savoure-t-il. Il table sur 150.000 à 200.000 euros de chiffre d'affaires pour le premier exercice de six mois.

M.-A. D.

www.jra.fr
FAIRE PARLER VOS CHIFFRES !
Votre société compte plusieurs établissements?
Vous pensez qu'il est temps d'optimiser vos marges ?
GROUPE
J.RICOL
& ASSOCIÉS
INGÉNIERIE COMPTABLE
04 78 19 83 00
Le Groupe J.RICOL vous permet d'accroître les performances de vos entreprises :
• Audit de votre système de reporting
• Conseil et accompagnement à la mise en œuvre de nos recommandations
• Formation sur le reporting
• Reporting adapté à votre société
• Benchmark sur mesure
• Externalisation de la fonction comptable
NOTRE MÉTIER DEPUIS 30 ANS

Le Marchand de sons veut résonner encore plus fort

Cette société spécialisée dans le négoce de matériel de musique en magasin et sur Internet espère lever 1,5 million d'euros.

Trente ans tout juste mais Jérôme Duvalfleury a déjà bien roulé sa bosse. Après une maîtrise de gestion à la faculté de Montpellier, complétée plus tard par le mastère entreprendre de l'EM de Lyon, il s'est rodé aux arcanes du capital-investissement comme chargé d'affaires dans la société lyonnaise Start me up constituée par des « business angels », avant de rejoindre Evolem, fonds de Bruno Rousset, le président du groupe d'assurances April. Il se retrouve ensuite dans une start-up et se laisse contaminer par le virus de l'entrepreunariat. Avec un copain, il lance Marchand de sons en 2005. Il s'agit d'un magasin d'instruments de musique modernes (guitares électriques, pianos électroniques, etc.), accolé à une plate-forme de négoce Internet dans le pur esprit « clic and mortar ». Quatre ans plus tard, il règne sur sa boutique d'origine quai Saint-Antoine dans la presqu'île de Lyon, un mégastore de 800 mètres carrés à Champagne-au-Mont-d'Or, dans la banlieue ouest, un entrepôt à Limonest et un site Internet *« qui fait partie des trois principaux portails français et vend également des prestations associées à la musique »*, s'enorgueillit-il.

DR
Jérôme Duvalfleury. Après quatre ans, sa société compte 25 salariés.

L'entreprise compte 25 salariés et table sur 3 millions de ventes en 2009 et sur 4,5 millions en 2010, avec le projet de déployer une franchise et de démystifier la pratique de la musique. Jusqu'à présent, elle a collecté les fonds nécessaires à son développement auprès de « business angels », sollicités en 2007 et 2008. Mais aujourd'hui, elle voit plus loin et cherche à s'ouvrir à un fonds de capital-investissement national ou international, pour lever 1,5 million d'euros *« d'ici à la rentrée »*, espère le jeune patron. *« Cela se présente bien. »* D'autant qu'il est aidé par l'incubateur de l'EM.

M.-A. D.

Spidart.com, une maison de disques de nouvelle génération

Cette plate-forme communautaire lancée à l'automne 2007 propose aux internautes de devenir producteurs des artistes de demain. Elle souhaite lever 2,5 millions d'argent frais en plusieurs tranches.

Nicolas Claramond, vingt-huit ans, et Maxime Perben, vingt-sept ans, se sont connus sur les bancs de l'Ecole de management de Lyon où ils suivaient le même mastère, « Entreprendre ». Tous deux sont de grands consommateurs de musique. *« J'ai pratiqué pendant trois ans la danse hip-hop. Maxime était DJ »*, résume Nicolas, grenoblois d'origine. Pour créer Spidart.com en septembre 2007, ils ont eu recours à un prêt étudiant de 25.000 euros chacun. Et pour compléter la mise de fonds initiale, ils ont fait appel à neuf « business angels » du réseau EM qui leur ont apporté 250.000 euros. *« Comme nous n'étions pas une entreprise technologique, nous n'avons pas pu prétendre à des subventions des pouvoirs publics, ce qui nous aurait sans doute permis d'aller plus vite »*, regrettent-ils. Spidart.com, qui est logée dans l'incubateur de l'EM, fonctionne comme un site communautaire en ligne qui fait appel au public pour financer des albums de jeunes talents. *« Nous invitons les internautes à devenir les producteurs des artistes de demain. Les tickets peuvent aller de 10 à 1.000 euros »*, reformule Nicolas Claramond. En contrepartie, les fans se partagent 35 % du produit des ventes futures de CD, tout comme les artistes, tandis que la société reçoit le solde de 30 % et table sur 1 million de chiffre d'affaires en 2009.

DR
Nicolas Claramond (ci-dessus) et Maxime Perben ont créé Spidart.com grâce à des prêts étudiants.

Cette maison de « disques » nouvelle génération, qui emploie 8 salariés dont un à Paris, a déjà produit 9 artistes, dont Naosol qui a sorti en début d'année chez Emi Music Publishing « 1968 », un album de folk anglais qui a battu des records de téléchargement sur iTune. Ne se contentant pas d'orchestrer ces appels à souscription, la start-up promeut les artistes et a noué des partenariats avec Dailymotion, Discograph, etc. Dans le double but de s'ouvrir à l'international et de développer des services liés à la Toile et devant permettre aux artistes de vendre des places de concert ou de monétiser d'autres créations, elle souhaite lever 2,5 millions d'euros de capitaux en plusieurs tranches. Pour ce faire, elle a engagé des négociations avec des fonds ISF.

M.-A. D.

SPÉCIAL-RHÔNE-ALPES

CEA Valorisation veut contribuer à créer des champions de l'industrie

Le Commissariat à l'énergie atomique a toujours collaboré avec l'industrie et la valorisation est plus que jamais une de ses priorités.

Avec 536 brevets déposés en 2008, le CEA figure parmi les grands organismes fournisseurs de technologie en France. Directeur de la valorisation au CEA, Jean-Charles Guibert souligne que l'organisme public a *« toujours collaboré avec l'industrie et qu'une centaine de personnes, professionnels de la valorisation, sont à la disposition des entrepreneurs qui souhaitent accéder à des innovations de grande qualité technologique »*. Depuis 1999, avec la création de CEA Valorisation, dont Régis Saleur est le directeur général, le CEA a structuré son offre, la plaçant même au premier rang de sa stratégie. Dotée de plus de 27 millions d'euros, cette structure s'organise en quatre entités. Tout d'abord, un service de veille technologique vise à répondre aux demandes des industriels et à définir les axes de recherche. Ensuite des ingénieurs spécialistes des brevets les rédigent et négocient les contrats et les relations des industriels avec les laboratoires. La structure de valorisation proprement dite s'occupe de l'incubation de projets, de la création de start-up et de l'essaimage. Tous les projets sont maturés en interne et les candidats sont formés au management. Viennent ensuite les modalités financières. Systématiquement, CEA Valorisation met au moins 1 million d'euros dans le capital de la start-up et participe ainsi au premier financement. Pour les deuxième et troisième tours de table, le fonds Emertec prend le relais. CEA Valorisation conserve 15 % du capital.

Cette politique de transfert de technologie vers des entreprises n'est pas dénuée de « retour » pour le CEA puisque le CEA a perçu 24 millions d'euros via ses contrats de licence de brevets en 2007.

Ce qui est intéressant dans la démarche du CEA, c'est la prise en compte d'intérêts contradictoires. En effet, si l'on se place du point de vue d'un laboratoire de recherche, laisser partir un ingénieur avec un savoir-faire qui a été développé en interne pendant de nombreuses années n'est pas forcément très motivant pour l'équipe qui reste et son directeur. Afin d'éviter ce type de frein lorsque le CEA vend ses actions via son fonds de capital-risque, la plus-value est reversée directement au laboratoire...

Depuis sa création, la structure a créé plus de 3.000 emplois au sein de 20 start-up, dans la microélectronique, l'optique, les matériaux ou encore les sciences du vivant, toujours sur le mode du binôme, entre le chercheur maîtrisant la technologie et un manageur aguerri. *« C'est un gage de réussite »*, résume Jean-Charles Guibert qui rappelle que le CEA s'appuie systématiquement sur un test de personnalité des candidats entrepreneurs. *« Il faut des personnes qui aient la vision de la société en train de se développer, qui songent à recruter, à investir tout en sachant que lorsque les capacités d'autofinancement seront épuisées, il faudra céder du pouvoir et déléguer en s'entourant de collaborateurs. »*

Jean-Charles Guibert. DR

« Nous visons clairement la création de champions, d'entreprises qui à terme réaliseront plusieurs centaines de millions d'euros de chiffre d'affaires et créeront des centaines d'emplois. » « Je préfère deux sociétés qui réalisent plus de 25 millions d'euros, que vingt qui en réalisent 5, car ce sont les premières qui dynamisent l'économie et l'emploi », indique Jean-Charles Guibert. En vingt-cinq ans, le CEA a ainsi créé par essaimage et transfert de technologie : Areva, STMicroelectronics, Soitec ou Sofradir.

Désormais et pour accélérer les transferts de ses technologies, CEA Valorisation va proposer aux industriels de créer des joint-ventures, où il prendrait 50 % du capital. Depuis deux mois, il offre aussi « un conseil structurel et ses experts » aux industriels qui souhaitent se développer ou se diversifier. *« Notre ambition est ainsi de booster la création de grandes entreprises car nous avons une recherche de grande qualité*, résume Jean-Charles Guibert. Egalement directeur de Minatec, le pôle de recherche dédié aux micro et nanotechnologies, il se félicite de la construction prochaine d'un nouveau bâtiment d'accueil pour les start-up. Minatec Entreprises passera ainsi de 70.000 m² à 130.000 m² de surfaces.

GABRIELLE SERRAZ (À GRENOBLE)

A Grenoble, l'université cherche à encourager les entrepreneurs de demain

Destinée à familiariser les étudiants avec le monde de l'entreprise, la Maison de l'entrepreneuriat de Grenoble Universités accompagne aussi leurs projets de création d'activités.

Malek Bouhaouala : « La peur de l'échec est encore prégnante ». DR

A Grenoble, le monde de l'entreprise et l'université ont toujours tissé des liens. C'est donc en toute logique qu'à l'initiative du ministère de l'Enseignement supérieur et de la Recherche, la première Maison de l'entrepreneuriat a été créée à Grenoble en 2002. Depuis, elle coordonne six autres structures en France, qui toutes ont vocation à *« sensibiliser les universités et les étudiants à l'entrepreneuriat, à proposer des formations aidant à la création d'entreprise et à accompagner et consolider ces projets »*, résume Malek Bouhaouala, directeur de la Maison de l'entrepreneuriat et maître de conférences. Auteur du livre « Management de la petite entreprise de loisirs sportifs » (De Boeck), il recense les gisements de création d'entreprises et en fait profiter ses étudiants. *« On se focalise trop sur la grande entreprise et l'innovation technologique en oubliant que l'entreprise, c'est aussi, par exemple, les services à la personne, l'économie solidaire et associative, l'aménagement du territoire ou les énergies renouvelables. »* Autant de *« secteurs complémentaires et indispensables car une économie, même à forte valeur ajoutée, ne peut survivre, sans services autour »*, souligne le directeur de la Maison de l'entrepreneuriat.

Modules et tables rondes

Pour renverser cette tendance, l'enseignement ouvert aux 60.000 étudiants de Grenoble Universités, qui regroupe des universités (Joseph-Fourier, Pierre-Mendès-France et Stendhal), des écoles d'ingénieurs (Institut national polytechnique) et une école de commerce (Ecole de management), propose d'introduire dans leurs cursus des modules de formation à la gestion et à la création d'entreprise, accessibles à des étudiants de niveaux différents.

Il s'agit de donner aux étudiants l'envie d'entreprendre, mais aussi de pouvoir devenir des chefs de projets au sein de grandes entreprises en maîtrisant tous les aspects financiers, juridiques, commerciaux et techniques. La sensibilisation passe aussi par de nombreuses tables rondes thématiques, qui sont autant de fenêtres ouvertes sur le monde de l'entreprise. L'organisation de concours comme le Challenge de l'idée, le Trophée de l'entrepreneuriat, ou le Prix du jeune entrepreneur doit accélérer le changement des mentalités. Si l'élève ingénieur ou le doctorant scientifique est davantage familiarisé avec la création d'entreprise, il n'en va pas de même pour les étudiants en sciences humaines. Ces derniers, confrontés aux problèmes de débouchés professionnels et devant la rareté de l'emploi salarié, peuvent trouver de réelles opportunités de carrière en créant leur activité. Ils voient aussi leurs diplômes valorisés. D'autant, explique Malek Bouhaouala, que *« l'environnement sociétal est désormais favorable. »* Un contexte qui aide à franchir le pas, sans pour autant tomber dans l'euphorie. Car, selon lui, *« la peur de l'échec est encore très prégnante et gèle les initiatives, car, dans la société française, l'entrepreneur est toujours un gagnant »*.

Dotée d'un budget de 200.000 euros, la maison de l'entrepreneuriat vise le gisement des emplois de service et se veut complémentaire avec les grands incubateurs comme Grain ou Floralis de l'université Joseph-Fourier et veut désormais créer un fonds d'amorçage universitaire. En 2009, la structure a sensibilisé 3.200 étudiants, soit 5 %, et en a formé 1.800 (en augmentation de 90 % par rapport à 2003). Dans le cadre des modules « plan d'affaires », 220 projets de création ont été élaborés par les étudiants. Chiffres que les dirigeants de la Maison de l'entrepreneuriat espèrent voir doubler l'an prochain.

G. S.

http://entrepreneuriat.grenoble-universites.fr

Protection Sociale Durable
DIRECTEUR
APICIL ENTREPRISES
LE GROUPE APICIL VOUS ACCOMPAGNE
DANS LA CREATION DE VOTRE ENTREPRISE
SALON DES ENTREPRENEURS
Palais des Congrès de Lyon du 17 et 18 juin 2008
Participez aux ateliers et conférences : Quel statut social pour le Dirigeant ?
Ateliers
Mercredi 17 juin de 17 h 15 à 17 h 45 - salle A 257
Jeudi 18 juin de 12 h à 12 h 30 - salle A 259
Micro-conférences permanentes
sur le stand n° 309 du Groupe APICIL
Le Groupe APICIL met tout en oeuvre pour renforcer le capital social des collaborateurs de l'entreprise. Qu'ils soient employés, cadres ou dirigeants, leur offrir une protection sociale performante et durable est en tête de nos priorités.
Renseignez-vous sur www.congres-apicil.com
Santé
Prévoyance
Epargne
Retraites
Groupe APICIL
www.apicil.com

SPÉCIAL-RHÔNE-ALPES

LC Mobility : deux étudiantes concrétisent leur rêve de création

Créée par deux jeunes Grenobloise en 2008, LC Mobility gère l'accueil et le logement des étrangers arrivant en ville.

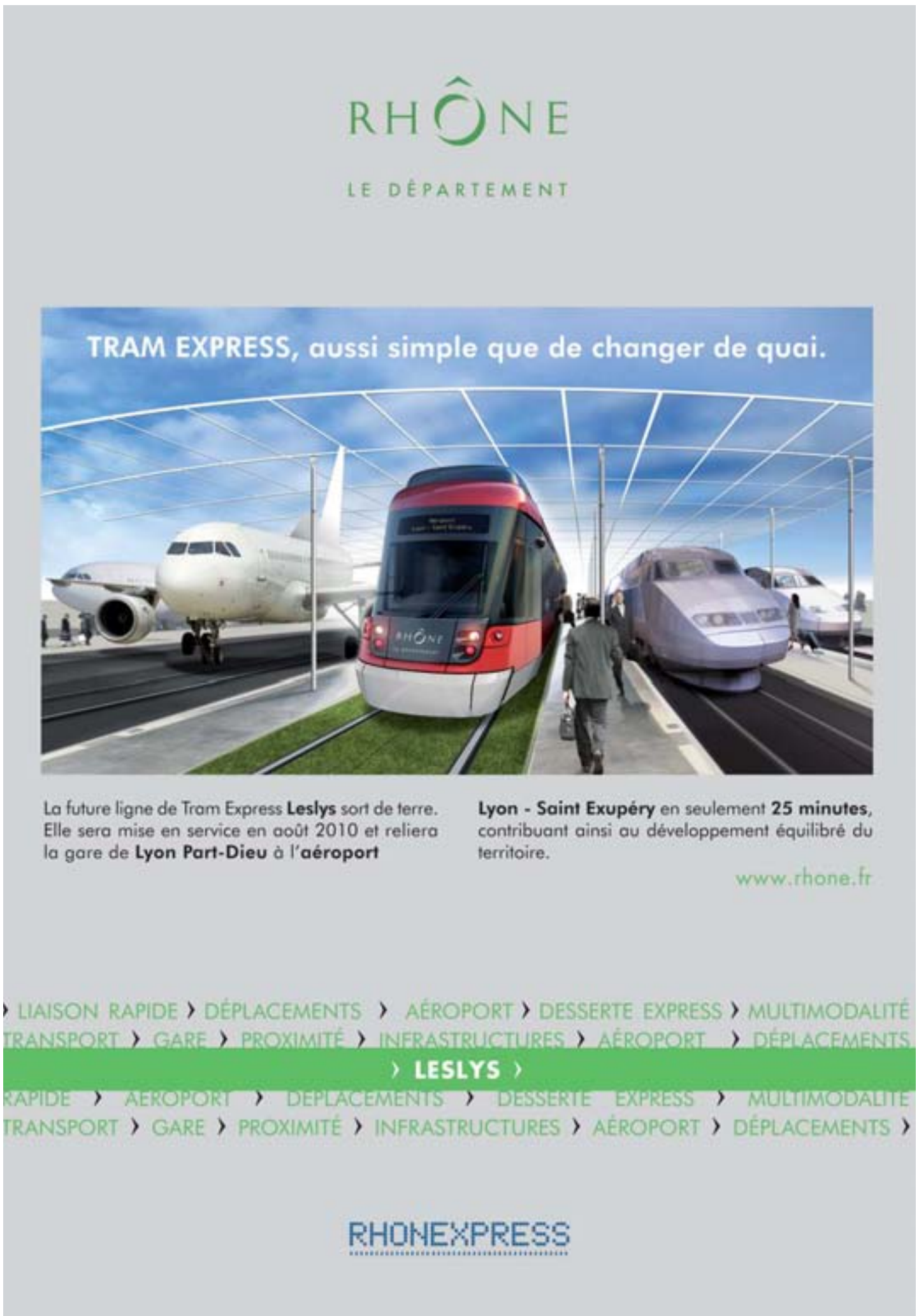
Associée avec Isabelle Leclerc, Julie Pouchoy crée son entreprise au cours de la dernière année de son master entrepreneuriat à l'Institut d'administration des entreprises de l'université Pierre-Mendès-France de Grenoble. C'était le 26 février 2008. Sur le modèle des sociétés de « relocation » anglo-saxonnes, qui gèrent l'accueil et le logement des étrangers arrivant dans un pays, naissait LC Mobility. C'est à l'occasion d'une année d'études à Montréal que Julie Pouchoy a eu cette idée.

« Grenoble compte plusieurs milliers d'étudiants étrangers et aucune structure d'accueil vraiment adaptée n'existait », explique-t-elle. Avec les économies réalisées en travaillant durant leurs études, les deux associées, âgées de vingt-trois ans, vont investir 5.000 euros pour créer leur SARL. Un an après, LC Mobility reçoit le prix du jeune créateur d'entreprise assorti de 3.000 euros. Ce « petit coup de pouce » leur permettra de se développer à Lyon à la rentrée 2009. Avec un chiffre d'affaires de 14.000 euros pour la première année d'exercice, le bilan de LC Mobility est encourageant. Le prochain s'annonce à 60.000 euros, grâce aux appels d'offres remportés, et notamment un contrat avec Minatec pour l'accueil des chercheurs étrangers. LC Mobility s'occupe de tout : des démarches administratives jusqu'à la recherche du logement, en passant par les abonnements au gaz.

Déjà 70 personnes ont bénéficié de cette offre sur mesure et Julie Pouchoy ne cache pas son enthousiasme : *« Je suis toujours aussi passionnée,* dit-elle, *car on fait tout de A à Z, dans l'indépendance la plus totale. »*

Elle a mis à profit les conseils de la maison de l'entrepreneuriat et réduit les frais fixes au minimum en travaillant à son domicile. Toujours étudiantes, les deux associées ne se versent pas encore de salaire. Julie Pouchoy reconnaît que son jeune âge est aussi un atout puisque les gens souhaitent *« leur donner leur chance »*. Selon elle, *« Le réseau est essentiel dans la création et évite certaines erreurs »* : Au départ, *« on veut tout faire et, pour des raisons d'économies, on se passe des compétences de professionnels comme les avocats ou les comptables, et c'est une erreur car on ne peut être bon partout. »*

G. S.


RHÔNE
LE DÉPARTEMENT
TRAM EXPRESS, aussi simple que de changer de quai.
La future ligne de Tram Express Leslys sort de terre. Elle sera mise en service en août 2010 et reliera la gare de Lyon Part-Dieu à l'aéroport Lyon - Saint Exupéry en seulement 25 minutes, contribuant ainsi au développement équilibré du territoire.
www.rhone.fr
LIAISON RAPIDE DÉPLACEMENTS AÉROPORT DESSERTE EXPRESS MULTIMODALITÉ
TRANSPORT GARE PROXIMITÉ INFRASTRUCTURES AÉROPORT DÉPLACEMENTS
LESLYS
RAPIDE AÉROPORT DÉPLACEMENTS DESSERTE EXPRESS MULTIMODALITÉ
TRANSPORT GARE PROXIMITÉ INFRASTRUCTURES AÉROPORT DÉPLACEMENTS
RHONEXPRESS

Où s'installer quand on démarre son entreprise ?

Pas facile, quand on est jeune créateur, de trouver un local, pour recevoir, poser son ordinateur et téléphoner. Etat des lieux et pistes à explorer.

« J'ai commencé chez moi, témoigne Jean-Philippe Malartre, créateur de la société Ricochet Vidéo, à Lyon, *mais au bout d'un moment, mon activité a pris de l'essor et ma femme étant enceinte de notre deuxième enfant, la chambre que j'avais transformée en bureau a dû reprendre sa fonction d'origine. Il m'a donc fallu trouver rapidement un local plus adapté. »*

Le cas de Jean-Philippe Malartre est loin d'être unique. Vers quelle solution d'hébergement se tourner alors ? *« J'avais différentes possibilités, notamment louer un bureau dans un centre d'affaires, mais cela ne me convenait pas,* explique Jean-Philippe Malartre, *pour un bureau de 8 à 10 m² à la Part-Dieu, la location se montait à 1.000 ou 1.200 euros par mois. C'est pourquoi je me suis tourné vers les pépinières d'entreprises, qui répondaient à mes impératifs budgétaires et à ma volonté d'aller vers les autres. »* Une pépinière peut être généraliste, c'est-à-dire accueillir toutes sortes d'activités pendant un temps limité. Elle peut également être innovante, prenant par exemple la forme d'un centre d'entreprise et d'innovation (CEI) et se destinant à des projets de haute technologie. Pour ceux qui n'ont pas encore démarré leur activité, il peut encore s'agir d'une pépinière ou d'un incubateur de projets, l'objectif étant alors d'accompagner le créateur jusqu'au démarrage de son activité. *« L'idée générale de la pépinière est de faire en sorte que le porteur de projet maîtrise tous les métiers de la création, qu'il monte en compétence, qu'il ait des échanges avec d'autres créateurs,* explique Marie Luquet, responsable accueil-création de la CCI de Lyon. Reste que bénéficier d'un accueil en pépinière n'est pas à la portée de tout le monde. Ces structures bénéficiant de fonds publics, les candidats sont triés sur le volet. Le projet est étudié par un comité de sélection, qui décide de l'admission ou non du jeune créateur. *« Il faut convaincre la commission que le projet est viable à deux ou trois ans au minimum »,* précise Jean-Philippe Malartre. Mais le jeu en vaut la chandelle. *« Je me suis installé à Cap Nord, dans la commune de Rillieux-la-Pape. Pour 14 m², je paie un loyer de 1.600 euros HT par an et, comme il s'agit d'une zone franche, je ne débourse ni taxe professionnelle, ni cotisations maladie-maternité, ni impôt sur le revenu. En définitive, mon bureau ne me coûte rien. »* Un coup de pouce pour ce jeune créateur, qui devra toutefois songer à une autre structure d'ici à deux ans.

Des centres d'affaires

« L'ensemble des pépinières accueille 1 % des créateurs, note Marie Luquet. Autant dire que les autres doivent se tourner vers le marché privé. Une solution qui n'est pas non plus sans inconvénient. Comme le souligne l'étude menée par la CCI de Lyon en partenariat avec le Grand Lyon, la Ville de Lyon et la Chambre des métiers et de l'artisanat du Rhône, les jeunes créateurs représentent une demande peu solvable. *« Les frais d'accès à un local sont élevés,* constate Marie Luquet. *Un jeune créateur n'a pas toujours la trésorerie nécessaire pour faire face au pas-de-porte ou au droit-au-bail, aux frais d'agence, au dépôt de garantie. Il n'est pas rare que ce dépôt représente un an de loyer, un élément méconnu des créateurs. »* Il est vrai que les propriétaires de locaux sont très exigeants sur les garanties, d'autant que le jeune créateur n'a pas de bilan à montrer. Pour contrer cet écueil, une autre piste : les centres d'affaires. *« On ne demande que trois mois de dépôt de garantie »,* affirme Evelyne Spitzer de l'Espace Florentin de Dardilly. Les centres d'affaires s'inscrivent essentiellement dans les grandes agglomérations (Paris, Lyon, Nantes, Toulouse…) mais l'offre se développe également en villes moyennes. Avantage ? *« Les bureaux sont tout équipés et le créateur n'a plus qu'à brancher son ordinateur »,* lance Frédéric Dathy, le président du Synaphe, le syndicat national des professionnels de l'hébergement d'entreprise. Les centres d'affaires proposent en outre de nombreux services (accueil téléphonique, secrétariat, location de bureaux, de salles de réunion, service postal…). Côté prix, tout dépend évidemment de l'adresse. A Paris, les bureaux sont deux fois plus chers qu'en province. *« En moyenne, un bureau de 12 m² vaut 1.100 euros HT en région parisienne alors qu'il ne coûte que 500 euros en province »,* explique Frédéric Dathy. Quartier de l'Opéra ou sur les Champs-Elysées, les valeurs peuvent doubler ou tripler. En région lyonnaise, les mêmes écarts sont recensés. A Villeurbanne, par exemple, compter 600 euros HT pour une superficie de 10 à 12 m² au minimum. *« Ce prix comprend toutes les charges et, outre le bureau, la mise à disposition d'un fax, d'un télécopieur, d'une connexion Internet, l'entretien et la maintenance du matériel,* indique Christine Magand d'Alinéa. *Des services à la carte tels secrétariat, location de salles de réunion… sont également proposés. »* A Dardilly, *« nos prix se situent entre 424 euros HT pour 9 m² et 682 euros HT pour 18 m² »*, précise pour sa part Evelyne Spitzer. A la Part-Dieu, les prix s'envolent de 30 %. On y trouve des enseignes comme Multiburo, Buro Club, BFI ou Régus, qui proposent des solutions encore plus innovantes aux autoentrepreneurs. Chez Régus, le jeune créateur peut par exemple disposer d'un bureau à temps partiel ou partagé. *« Un bureau partagé coûte 30 à 40 % moins cher qu'un bureau personnel »,* précise Guillaume du Poy, directeur marketing de Régus. En matière de bureau partagé, deux options. Dans la première, le jeune entrepreneur paie 1.200 euros HT par an, soit 6 euros par jour, pour un bureau dont il dispose 5 jours au maximum par mois (avec accès téléphone, Internet, presse, boissons chaudes…). Il suffit de le réserver quelques jours, voire quelques heures avant, pour la durée souhaitée. Dans le second cas, pas de limitation en matière de mise à disposition d'un bureau, et donc un coût plus élevé 3.999 euros HT, soit 15 euros par jour… A noter que les centres d'affaires proposent également un service de domiciliation à ceux qui souhaitent faire la distinction entre domicile et bureau (entre 50 et 100 euros HT par mois). *« Depuis décembre 2008, une norme Afnor (NSX50-772) définit les activités des centres d'affaires et de domiciliation d'entreprise »,* aime à rappeler Frédéric Dathy. Une normalisation qui, selon lui, prouve la légitimité d'une profession qui rend service aux créateurs. Selon la CCI de Lyon, les centres d'affaires couvrent 17 % des besoins des créateurs. A Lyon, hormis les centres d'affaires, *« les locaux sont souvent trop grands, trop chers,* lance Marie Luquet, *il existe beaucoup de mètres carrés à louer ou à vendre, mais peu de locaux de petite taille »*. Un problème d'inadéquation qui ne touche pas seulement le Grand Lyon, mais la plupart des grandes villes et qui ne devrait pas s'arranger avec l'explosion du statut de l'autoentrepreneur.

DR

Jean-Philippe Malartre, créateur de Ricochet Vidéo.

COLETTE SABARLY

Exercer son activité à domicile ? Oui, mais...

Le plus souvent, l'autoentrepreneur exercera son activité chez lui. Commode, mais pas toujours possible…

Salarié, fonctionnaire, chômeur, étudiant, retraité… quel que soit son statut, celui qui se lance dans l'autoentreprise ne dispose souvent que de moyens financiers limités. De plus, il souhaite limiter ses coûts au strict minimum pour pouvoir conserver l'essentiel des revenus que lui procurera cette activité. C'est pourquoi, très fréquemment, il préférera, tout au moins dans un premier temps, exercer son activité chez lui, à son domicile si c'est possible, plutôt que louer un local professionnel ou commercial ou s'installer dans un centre d'affaires ou dans une pépinière d'entreprises, la première formule étant évidemment beaucoup moins coûteuse que les deux autres.

Sans compter les nombreux avantages que présente le travail à domicile : pas de frais de transport, ni de perte de temps pour se rendre au bureau, garde des enfants facilitée, travail dans un univers familier et agréable, etc.

Un logement adéquat

Mais installer son entreprise chez soi n'est pas aussi simple qu'on pourrait le penser. En effet, encore faut-il que le domicile personnel offre au néoentrepreneur des conditions de confort et de surface suffisantes et adaptées à l'exercice de son activité. Ce qui ne sera pas forcément le cas d'un appartement, ou de tout autre logement dont les mètres carrés sont comptés et dans lequel il est matériellement impossible d'aménager un espace de travail.

Et travailler à domicile, il faut en être conscient, nécessite une organisation rigoureuse permettant de concilier au mieux vie professionnelle et vie personnelle, sans que l'une prenne démesurément le pas sur l'autre ou que l'une et l'autre finissent par se confondre. Sans compter qu'exercer son activité professionnelle à domicile n'est pas toujours juridiquement possible. D'une part, le local dans lequel l'autoentrepreneur envisage de travailler doit constituer sa résidence principale. D'autre part, et surtout, il convient qu'aucune disposition législative ou stipulation contractuelle ne s'y oppose. Ce qui signifie que s'il est locataire de son logement, l'autoentrepreneur ne pourra pas y installer son affaire si une clause du bail le lui interdit. Et même en l'absence d'une telle clause, il devra recueillir l'autorisation du propriétaire des lieux avant de mettre son projet à exécution. Autre contrainte, si le logement est situé dans un immeuble collectif ou dans un lotissement, son occupant ne pourra pas y exercer son activité professionnelle si le règlement de copropriété ou le règlement (et/ou le cahier des charges) du lotissement l'en empêche. Enfin, il se peut qu'un arrêté municipal subordonne l'exercice de toute activité professionnelle dans un local d'habitation situé sur le territoire de la commune considérée à une autorisation préalable du maire.

Il n'est pas toujours possible d'aménager un espace de travail chez soi.

Age Photostock

Ni clientèle ni marchandises

Et en tout état de cause, l'autoentrepreneur, en exerçant son activité à son domicile, ne doit pas occasionner de nuisance ou de danger pour ses voisins. Ainsi, lorsqu'il réside dans un immeuble collectif, il ne peut pas, en principe, recevoir de clientèle ni stocker des marchandises, sauf si son logement est situé au rez-de-chaussée. Sachant que si l'appartement est à l'étage, la réception de clients ou le stockage de marchandises sera toutefois possible à condition d'avoir obtenu une autorisation du maire de la commune concernée. Sachant aussi que, dans tous les cas, l'activité exercée ne doit en aucune façon provoquer de désordre dans l'immeuble.

Bail commercial inapplicable

Enfin, l'autoentrepreneur doit savoir que l'exercice de son activité à son adresse personnelle ne lui permet pas pour autant, lorsqu'il est locataire de son logement, de bénéficier du statut des baux commerciaux et de la protection qu'il confère (durée minimale de neuf ans, droit au renouvellement du bail et à une indemnité en cas de refus de renouvellement, plafonnement du loyer du bail renouvelé…). Pas plus qu'elle n'entraîne un changement d'affectation des locaux. En effet, chaque local a une destination bien définie (local d'habitation, local commercial, local professionnel…) qui ne peut être modifiée que par voie d'autorisation délivrée par le maire de la commune.

CHRISTOPHE PITAUD

En pratique

Sites

www.lautoentrepreneur.fr
Portail officiel de l'administration pour les autoentrepreneurs. On peut y enregistrer son activité, déclarer et payer en ligne ses cotisations.

www.autoentrepreneur.biz
L'Agence pour la création d'entreprise (Apce) propose un site dédié aux autoentrepreneurs, regroupant l'ensemble de ses contributions sur le sujet, avec des explications apportées par leur équipe d'experts, notamment sur le forum.

www.union-autoentrepreneur.com
Site de l'association qui s'est donné pour mission de promouvoir, défendre, accompagner la communauté des autoentrepreneurs. Il met à disposition des internautes notamment la charte professionnelle et déontologique que doivent signer les adhérents, ainsi qu'un annuaire d'autoentrepreneurs.

www.auto-entrepreneur.cci.fr
Ce site de l'Assemblée des chambres de commerce et d'industrie présente un blog mêlant vidéos, témoignages, conseils d'experts…

www.infogreffe.fr
Infogreffe vient de lancer un service gratuit en ligne rien que pour les autoentrepreneurs. Après simple inscription sur le site, ceux-ci peuvent obtenir pendant six mois les informations juridiques et financières sur 10 entreprises de leur choix (clients, fournisseurs, concurrents, partenaires éventuels…).

www.tpe-pme.com et www.lesechospme.fr
Sites d'informations pratiques pour les créateurs et dirigeants de petites et moyennes entreprises : dossiers détaillés sur l'autoentrepreneur et son actualité.

Livres et documents

« Autoentrepreneur » : cet ouvrage réunit toutes les informations fiscales, sociales, comptables, juridiques et patrimoniales utiles pour qui souhaite mettre en œuvre un projet d'autoentreprise (de Philippe Colombié, éd. Francis Lefebvre, 148 pages, 29 euros).

« Le Guide pratique de l'autoentrepreneur » : ce livre accompagne le futur autoentrepreneur à toutes les étapes de son projet : les pièges à éviter et les outils à mettre en place, les conseils pour gagner en temps et en efficacité, les adresses utiles, les réseaux à solliciter (de Gilles Daïd et Pascal Nguyen, éd. Eyrolles, 190 pages, 14 euros).

« Devenez autoentrepreneur » : tout ce qu'il faut savoir sur le régime de l'autoentrepreneur, ses avantages, ses risques, ses contraintes pour l'entrepreneur en sa triple qualité de chef d'entreprise, d'assuré social et de contribuable (de Béatrice et Francis Grandguillot, éd. Gualino, 48 pages, 4 euros).

«Le Kit autoentrepreneur » : ce kit contient toutes les informations pour devenir autoentrepreneur. Vous y trouverez aussi bien des éléments informatifs : une description simplifiée du régime, un guide complet pour découvrir toutes les caractéristiques fiscales, sociales et déclaratives de ce régime, que les documents prêts à utiliser pour devenir autoentrepreneur (livre chronologique des recettes/registre des achats, facturier, formulaire de déclaration…) Téléchargeable gratuitement sur le site www.lautoentrepreneur.fr

Téléphone

0.811.90.00.99 : numéro azur (prix d'un appel local) réservé aux autoentrepreneurs ou futurs autoentrepreneurs, tous les jours de 9 heures à 21 heures, sauf le dimanche. Les réponses sont assurées par l'Apce. Les questions peuvent également être posées par mail à l'adresse : lautoentrepreneur@apce.com.

Logiciels

Autoentrepreneur facile : ce logiciel permet en version gratuite d'éditer des devis et des factures et propose un livre chronologique des recettes et un registre des achats. Editeur : Ciel. Téléchargeable sur le site www.ciel.com.

Gestan autoentrepreneur 2009 : logiciel gratuit qui permet de gérer ses contacts, les tâches à exécuter, l'édition des devis et factures… A noter : l'existence d'un forum pour les utilisateurs. Editeur : ICS-Informatique. Téléchargeable sur le site www.ics-informatique.com.

E-Parcours autoentrepreneur : ce guide interactif gratuit accompagne l'autoentrepreneur à travers toutes les étapes de sa nouvelle activité : étude de la faisabilité du projet, sa formalisation, sa déclaration, la vie de l'autoentreprise (équipements, déclarations…), son évolution. Editeur : Comptanoo. Inscription sur le site www.apce.com.

Clicfacture autoentrepreneur : cet outil en ligne permet de gérer et réaliser des devis, factures, courriers et le suivi des règlements clients. Gratuit pendant six mois pour les autoentrepreneurs venant de l'Apce (en téléphonant ou par e-mail), puis sur abonnement annuel de 60 euros HT. Editeur : ABD-Europe. Inscription sur le site www.apce.com.

ISABELLE CAPET

Muhammad Yunus croit
aux chances de chacun.
Il nous inspire.
NOVALIS protège la vie, la santé
et l'avenir de 4 millions de personnes.
Organisme à but non lucratif, NOVALIS innove pour apporter
le meilleur des services à chacun. Plus qu'une responsabilité,
c'est une mission exigeante. Une mission qui fédère
nos équipes et tous ceux que nous protégeons.
Retraite
Prévoyance
Santé
Épargne
www.novalistaitbout.com
NOVALIS
Muhammad Yunus a créé la première institution
de micro-crédit (Prix Nobel de la paix 2006).

Photononstop

Les limites du statut de l'autoentrepreneur

Un statut simple dans un environnement juridique complexe.

Bien que d'une très grande simplicité, le nouveau statut de l'autoentrepreneur s'intègre dans un environnement juridique complexe que ces nouveaux entrepreneurs, comme tout chef d'entreprise, ne pourront pas ignorer indéfiniment, surtout s'ils créent des activités qui ont vocation à se développer. D'autant que la diversité des statuts à leur disposition pour exercer une activité peut leur réserver des solutions bien plus avantageuses que le nouveau statut.

Limites juridiques

Le créateur d'entreprise doit se méfier des fausses simplifications administratives. Ainsi, la dispense d'immatriculation au registre du commerce et des sociétés (RCS) ou au répertoire des métiers (RM), présentée comme un allégement substantiel des formalités juridiques accordé à l'autoentrepreneur, n'a pas que des avantages. Elle le prive, en effet, de certains droits associés à l'immatriculation tels que le droit au renouvellement du bail commercial ou la possibilité de souscrire un contrat de location-gérance.

Le futur autoentrepreneur devra aussi garder à l'esprit que toutes les activités ne lui sont pas ouvertes librement puisque de nombreuses professions ne peuvent être exercées qu'en justifiant d'une qualification ou de diplômes spécifiques (boulanger, coiffeur, etc.) ou encore de la souscription d'une assurance professionnelle (métier du bâtiment).

Surtout, et c'est sans doute le principal défaut de ce statut : l'autoentrepreneur, comme l'ensemble des entrepreneurs individuels, est responsable de façon illimitée sur son patrimoine personnel des dettes qu'il contracte à titre professionnel. Ce statut n'est donc pas adapté à des activités à risque ou gourmandes en investissements. Dans ces cas, pour une activité en solo, la création d'une EURL devra plutôt être privilégiée, ce type de société permettant de mieux protéger son patrimoine personnel.

Limites fiscales

Fiscalement, le statut de l'autoentrepreneur peut s'avérer un mauvais choix, lorsque l'activité génère des charges importantes. En effet, quel que soit le montant réel de ses dépenses, l'autoentrepreneur sera toujours taxé sur son chiffre d'affaires et non sur son bénéfice. Plus pénalisant encore, en cas de constatation d'un déficit, l'autoentrepreneur ne pourra ni le déduire de ses autres revenus ni le reporter sur les résultats des années suivantes.

De même, puisqu'il ne peut être assujetti à la TVA, il ne peut pas déduire la taxe qu'il supporte lors de ses achats. Un inconvénient qui sera d'autant plus pénalisant que son activité exigera des investissements conséquents. Les créateurs qui se lancent dans une activité s'adressant essentiellement à des professionnels auront aussi intérêt à opter pour l'assujettissement à la TVA et donc à renoncer au statut de l'autoentrepreneur.

Enfin, la faveur que constitue pour l'autoentrepreneur l'exonération de taxe professionnelle pendant ses trois premières années d'activité doit être relativisée, la loi ayant, ces derniers temps, multiplié les situations dans lesquelles les créateurs d'entreprise bénéficient de cet avantage fiscal. Et surtout, cet impôt ne devrait plus constituer un obstacle à la création d'entreprise, puisque sa suppression quasi totale est annoncée pour 2010 !

Limites comptables

Heureux l'autoentrepreneur qui n'aura comme obligation comptable que celle de tenir un livre mentionnant le montant et l'origine des recettes et un registre récapitulant par année le détail des achats ! Mais là encore, cette simplification peut être à double tranchant : ne prenant pas l'habitude de tenir des comptes et de réaliser des documents prévisionnels, l'autoentrepreneur pourra vite se retrouver privé de visibilité sur ses performances et ses perspectives, et dans l'incapacité de piloter au plus près son activité. Même s'ils n'y sont pas obligés, ceux qui souhaitent que leur entreprise se développe devront donc tenir un certain nombre de documents comptables ou confier cette tâche à un expert-comptable.

Limites sociales

Pendant les deux premières années suivant la création d'une entreprise, les cotisations sociales à régler sont sensiblement les mêmes, que l'entrepreneur choisisse le statut de l'autoentrepreneur ou qu'il relève du régime du « micro-social » de droit commun. L'économie de cotisations réalisée grâce au nouveau statut ne sera significative qu'au-delà d'un chiffre d'affaires de 25.000 euros pour les activités de vente et de 14.000 euros pour les prestations de services et que les années suivantes.

Par ailleurs, les autoentrepreneurs doivent être conscients que si leurs cotisations sociales sont peu élevées, les droits qui en découleront sont plus réduits que ceux d'un salarié. Les cotisations réglées par l'autoentrepreneur correspondent en effet aux seuls régimes obligatoires. Ainsi n'est-il pas assuré en cas d'arrêt maladie au cours de la première année de son activité, et ses droits à la retraite sont moindres que ceux acquis dans le cadre du régime général. Pour une bonne prise en charge sociale, il devra donc tenir compte du coût des cotisations aux régimes complémentaires non obligatoires de retraite et de prévoyance auxquels il aura intérêt à souscrire. De plus, l'autoentrepreneur ne bénéficie pas en principe de l'assurance-chômage en cas d'échec de son entreprise.

Enfin, s'il n'a qu'un seul client, l'autoentrepreneur doit faire attention à ne pas se retrouver dans un état de dépendance par rapport à ce partenaire. Une situation de salariat déguisé dans laquelle il ne bénéficiera pas de la protection du droit du travail des salariés...

SOPHIE DUVAL

Les réponses à vos questions

Me faut-il passer un diplôme pour exercer l'activité de plombier en tant qu'autoentrepreneur ?

Dans la mesure où un diplôme ou un agrément sont exigés pour exercer certaines professions, l'autoentrepreneur n'en est pas dispensé.

Je souhaite devenir autoentrepreneur. Quelles formalités dois-je accomplir ?

Pas besoin de s'immatriculer au registre du commerce et des sociétés (RCS) ou au répertoire des métiers (RM). Il vous suffit de déclarer votre activité en remplissant un formulaire, soit auprès du centre de formalités des entreprises (CFE) compétent, soit directement sur le site Internet dédié http://www lautoentrepreneur.fr.

Votre entreprise se verra ensuite attribuer un numéro Siren qui devra être indiqué dans vos documents commerciaux (bons de commande, factures…) suivi de la mention « dispensé d'immatriculation en application de l'article L. 123-1 -1 du Code de commerce ».

Je débute tout juste mon activité d'autoentrepreneur. Quand devrai-je payer mes premières cotisations ?

Le premier paiement des cotisations et contributions sociales (y compris le versement libératoire de l'impôt sur le revenu) intervient après un délai minimal de quatre-vingt-dix jours suivant la date de début d'activité.

Comment serai-je imposé sur mon activité d'autoentrepreneur ?

Deux modes d'imposition au choix :

– Soit déclarer ses revenus d'activité en suivant les règles du régime micro (BIC ou BNC) ordinaire. Dans ce cas, le montant du chiffre d'affaires ou des recettes réalisés au cours de l'année civile doit être reporté sur sa déclaration annuelle de revenus.

– Soit opter pour le versement forfaitaire libératoire de l'impôt sur le revenu. Il est alors imposé forfaitairement au taux de 1 % de ses recettes pour une activité de vente, 1,7 % pour une activité de prestation de services et 2,2 % pour une activité libérale.

Quand et comment devrai-je payer mes charges sociales et mes impôts ?

Chaque autoentrepreneur peut choisir de régler soit mensuellement (à partir du 1er juillet), soit trimestriellement (30 avril, 31 juillet, 31 octobre et 31 janvier).

L'autoentrepreneur doit compléter un formulaire spécifique mentionnant le chiffre d'affaires qu'il a réalisé au cours de la période considérée, ainsi que le montant des cotisations sociales et impôts correspondants, calculé en appliquant les taux relatifs à son type d'activité (voir page 2). Il transmet ensuite ce formulaire daté, signé et accompagné du règlement des cotisations par chèque, au centre de paiement du régime social des indépendants (RSI), ou bien par voie électronique en téléréglant via le portail www.lautoentrepreneur.fr.

Quelles conditions dois-je remplir pour bénéficier du prélèvement fiscal libératoire ?

L'autoentrepreneur qui souhaite bénéficier du versement fiscal libératoire doit respecter trois conditions :

– Il doit entrer dans le champ d'application du régime micro-BIC ou micro-BNC (chiffre d'affaires n'excédant pas, en 2009, 80.000 euros pour une activité de vente ou de fourniture de logements et 32.000 euros pour une activité de services) ;

– Le revenu fiscal de référence de son foyer fiscal ne doit pas dépasser un certain seuil fixé, pour les options exercées en 2009, à 25.195 euros par part de quotient familial (soit 25.195 euros pour une personne bénéficiant d'une part, ou 50.390 euros pour un couple sans enfants avec 2 parts, etc.).

– Il doit exercer l'option pour le versement libératoire des cotisations et contributions sociales.

Si le montant des revenus de son foyer fiscal excède 25.195 euros pour une année, l'intéressé ne perdra le bénéfice du prélèvement fiscal libératoire qu'au titre de la deuxième année civile suivant ce dépassement.

Autoentrepreneur, j'ai opté pour le prélèvement libératoire. Comment dois-je déclarer les salaires que je perçois par ailleurs ?

Le statut d'autoentrepreneur est sans incidence sur les obligations déclaratives qui vous incombent au titre de vos salaires. Vous devez donc continuer à les déclarer normalement sur votre déclaration annuelle de revenus.

Attention, vous devez toutefois reporter le montant global de votre chiffre d'affaires d'autoentrepreneur de l'année sur votre déclaration de revenus. Cette mention n'est cependant qu'indicative et n'entraîne aucune imposition supplémentaire.

Une fois réglé le versement fiscal libératoire, suis-je débarrassé de toute obligation fiscale ?

Presque. L'autoentrepreneur n'a en effet pas de TVA à payer puisqu'il est obligatoirement soumis au régime de franchise en base de TVA (mais en contrepartie, il ne peut pas déduire la TVA qui lui est facturée).

Par ailleurs, il est exonéré de taxe professionnelle pendant les trois premières années suivant la création de son entreprise.

En revanche, les éventuelles plus-values provenant de la cession de biens affectés à son exploitation sont soumises au régime d'imposition habituel des petites entreprises (imposition ou exonération selon les cas).

En tant qu'autoentrepreneur, j'aimerais opter pour le paiement de la TVA afin de pouvoir récupérer celle qui m'a été facturée. Est-ce possible ?

Non. L'autoentrepreneur est obligatoirement soumis à la franchise de TVA. Il ne peut pas choisir d'opter pour la TVA dans le cadre de ce régime simplifié.

Quid des plafonds si je pratique une activité mixte (prestations de services et vente de matériel) ?

L'ensemble des recettes totales ne doit pas dépasser 80.000 euros par an et la partie de l'activité correspondant à des prestations de services ne doit pas dépasser 32.000 euros par an (plafond) et celle correspondant à des ventes ne doit pas excéder 48.000 euros par an.

Puis-je déduire de mon chiffre d'affaires servant à calculer mes cotisations sociales et fiscales les frais liés à mon activité, comme par exemple l'essence, les stylos, le loyer, les voyages professionnels, le téléphone, etc. ?

Non. L'autoentrepreneur ne peut pas déduire de son chiffre d'affaires imposable les frais inhérents à son activité. En effet, le prélèvement libératoire prend en compte ces charges de manière forfaitaire pour le calcul de l'impôt sur les bénéfices.

Que se passe-t-il si je ne réalise pas du tout de chiffre d'affaires ?

Vous ne payez pas de charges ni d'impôts et n'avez aucune déclaration à faire.

En tant qu'autoentrepreneur, suis-je obligé de tenir une comptabilité ?

L'autoentrepreneur doit tenir une comptabilité, mais celle-ci est très simplifiée : il doit simplement tenir au jour le jour un livre-journal mentionnant chronologiquement le montant et l'origine des recettes perçues au titre de son activité.

Les autoentrepreneurs qui exercent une activité de vente doivent, en outre, tenir un registre récapitulant par année le détail de leurs achats en précisant le mode de règlement et les références des pièces justificatives (factures, notes, etc.).

Attention : toutes les factures et pièces justificatives relatives aux achats, ventes et prestations de services réalisés doivent être conservées.

En tant que chômeur, puis-je bénéficier de l'Accre avec le statut d'autoentrepreneur ?

Depuis le 1er mai, c'est tout à fait possible. Les demandeurs d'emploi créant leur entreprise et optant pour le statut d'autoentrepreneur peuvent cumuler les avantages de ce statut avec les avantages de l'Accre (aide aux demandeurs d'emploi créant ou reprenant une entreprise) : exonération de cotisations sociales au cours de la première année d'activité, puis, dans certaines conditions, jusqu'à la troisième année, et maintien de certains minima sociaux, notamment des allocations chômage, pendant une certaine durée. Les demandeurs d'emploi autoentrepreneurs éligibles à l'Accre sont ainsi soumis à un forfait social progressif par rapport au taux normal de prélèvement : 25 % du forfait normal la 1re année, 50 % la 2e année et enfin 75 % la 3e année. A compter de la 4e année, ils sont soumis au même taux de prélèvement que les autres autoentrepreneurs. Cette mesure s'applique toutefois seulement au prélèvement social forfaitaire, le taux forfaitaire fiscal restant inchangé.

Si je choisis le statut d'autoentrepreneur, comment puis-je protéger mon patrimoine personnel ?

Comme tout entrepreneur individuel, l'autoentrepreneur peut mettre tous ses biens fonciers bâtis et non bâtis qui ne sont pas affectés à son activité professionnelle à l'abri des poursuites de ses créanciers professionnels par une simple déclaration d'insaisissabilité établie devant un notaire.

Je suis déjà installé comme entrepreneur individuel. Puis-je changer pour devenir autoentrepreneur ?

Oui. Un entrepreneur individuel, déjà inscrit à un registre professionnel et dont le chiffre d'affaires ne dépasse pas les limites de chiffre d'affaires du statut d'autoentrepreneur, peut choisir le régime du micro-social et opter pour le prélèvement libératoire de l'impôt sur le revenu. Particularité : il reste alors inscrit au registre sur lequel il est immatriculé.

En cas de difficultés pour régler mes créanciers, mon autoentreprise peut-elle bénéficier d'une procédure collective (conciliation, sauvegarde…) ?

Oui. Comme tout professionnel indépendant, l'autoentrepreneur bénéficie des procédures collectives de traitement des difficultés des entreprises.

Une fois devenu autoentrepreneur, comment pourrai-je arrêter mon activité si je le désire ?

L'arrêt de votre activité se fera aussi simplement que sa création : par déclaration auprès du CFE compétent. Il faudra encore produire les deux dernières déclarations fiscales et faire parvenir à l'administration une déclaration des recettes réalisées depuis le 1er jour du mois ou du trimestre selon la période déclarative qu'il avait choisie. Enfin, dans un

Suite page 7

INTERVIEW

PHILIPPE ARRAOU PRÉSIDENT DU SYNDICAT DES EXPERTS-COMPTABLES ET COMMISSAIRES AUX COMPTES DE FRANCE (ECF)

« Il faudrait préciser le texte et accompagner les autoentrepreneurs »

ECF vient de remettre un rapport à Hervé Novelli émettant différentes propositions visant à améliorer le dispositif d'autoentrepreneur. Quels défauts ou limites avez-vous détectés ?

Nous avons identifié plusieurs risques émanant de ce dispositif, des risques aussi bien pour l'autoentrepreneur que pour l'environnement économique. Tout d'abord, une véritable incertitude porte sur le régime juridique de l'autoentrepreneur, essentiellement due à la dispense d'immatriculation au registre du commerce. Bénéficie-t-il du statut de commerçant ou pas ? De même, je suis dubitatif sur les autoentrepreneurs ayant des relations avec un seul client. On peut en effet craindre que l'Urssaf ait tendance à requalifier ce rapport en salariat déguisé avec appel de bulletins de salaire. Des précisions réglementaires ôteraient tout doute. D'autre part, sur le plan fiscal, l'autoentrepreneuriat n'est pas forcément le statut le plus adapté pour un créateur d'entreprise. Le régime micro peut représenter un régime d'exonération plus favorable. La simplification n'est pas forcément la meilleure des solutions.

Vous proposez d'établir une distinction entre les autoentrepreneurs ?

En effet. La famille des autoentrepreneurs comprend deux branches totalement différentes. Il faut bien différencier l'autoentrepreneur « durable », qui trouve ici une source de revenus complémentaires, de l'autoentrepreneur « provisoire », qui a vocation à évoluer vers un autre régime. En limitant à deux ou trois années la durée d'exploitation de cette deuxième catégorie, les autoentrepreneurs créateurs d'entreprise, le gouvernement pourrait faire accepter certaines difficultés comme la dispense d'immatriculation.

Quelles autres propositions faites-vous ?

Il serait souhaitable d'accompagner les autoentrepreneurs, pour analyser leur situation fiscale. Ici, l'Ordre des experts-comptables pourrait offrir une mission de conseil de deux heures gratuites. Et, si les autoentrepreneurs souhaitent davantage de conseils, pourquoi ne pas créer un crédit d'impôts ou une réduction fiscale sur présentation de la facture d'honoraires ? Enfin, pourquoi ne pas introduire la possibilité de contrôler le registre des recettes afin de vérifier que le chiffre d'affaires déclaré correspond à celui du registre ? En définitive, il convient de donner une suite au premier texte qui a créé le statut, d'une part pour apporter des précisions, d'autre part pour mettre en place un accompagnement des autoentrepreneurs.

PROPOS RECUEILLIS PAR VALÉRIE TALMON

Suite de la page 6

délai de soixante jours, il devra remplir une déclaration de revenus comportant la mention du chiffre d'affaires réalisé entre le 1er janvier et la date de la cessation, ainsi que les plus-values éventuellement réalisées.

J'exerce une activité de services. Le plafond de chiffre d'affaires de 32.000 euros s'applique-t-il avant ou après déduction des charges ?
Les limites concernent le chiffre d'affaires dégagé par l'activité, c'est-à-dire le montant des encaissements, avant toute déduction de charges.

Je souhaite devenir autoentrepreneur dans le domaine des services à la personne. Puis-je obtenir un agrément dans ce cadre ?
Oui, pour ce qui concerne l'agrément simple. L'agrément qualité requiert, lui, le respect d'un cahier des charges qu'il est parfois difficile de satisfaire en exerçant l'activité dans ces conditions.

Futur autoentrepreneur dans le domaine de la formation, est-ce que je pourrai solliciter un numéro d'agrément comme toute autre entreprise ?
Oui, bien sûr.

Je suis artiste-auteur. Puis-je opter pour le dispositif d'autoentrepreneur ?
Les artistes-auteurs bénéficient d'un régime particulier (régime géré par l'Agessa ou la Maison des artistes). Ils ne peuvent pas bénéficier de ce dispositif.

Je suis fonctionnaire. Puis-je être autoentrepreneur en parallèle ?
Oui, mais sous réserve de respecter les conditions de cumul d'activités autorisées par la loi.

Puis-je être retraité et autoentrepreneur ?
Oui, sans aucune restriction (à condition d'avoir liquidé l'ensemble de vos pensions à partir de 60 ans, si vous avez cotisé la durée nécessaire pour obtenir une retraite à taux plein, ou à partir de 65 ans dans le cas contraire).
Mais faites attention : si ces conditions ne sont pas réunies, la reprise d'une activité non salariée en tant qu'autoentrepreneur par une personne retraitée du régime des non-salariés peut avoir des incidences sur le versement de sa pension de retraite.

En tant que mineur, puis-je être autoentrepreneur ?
Oui, un mineur peut devenir autoentrepreneur si la loi le lui permet. Tout dépend de l'activité qu'il souhaite entreprendre. En effet, certaines activités sont réservées aux personnes ayant atteint l'âge de la majorité.

Peut-on être étudiant et autoentrepreneur en même temps ?
Oui.

Je suis Italien. Puis-je être autoentrepreneur ?
Oui. Les ressortissants étrangers peuvent devenir autoentrepreneur, à condition de détenir un titre de séjour permettant l'exercice d'une activité non salariée en France, ou de relever de l'un des cas de dispense (ex. : ressortissants d'un Etat membre de l'Union européenne ou d'un autre Etat partie à l'accord sur l'Espace économique européen ou de la Confédération suisse, hors Roumanie et Bulgarie).

Je suis salariée en CDI. Puis-je cumuler cet emploi à temps plein et être autoentrepreneur ?
Oui, à condition de ne pas concurrencer votre employeur de façon déloyale et de respecter votre clause d'exclusivité au-delà de la période de tolérance admise par la loi (un an), lorsqu'il en existe une dans votre contrat de travail ou votre convention collective. Et dans l'hypothèse où vous souhaiteriez exercer la même activité auprès de clients de votre employeur, vous devrez bien entendu obtenir son accord !
Par ailleurs, l'activité d'autoentrepreneur doit s'effectuer en dehors des heures de travail chez votre employeur. En revanche, cette activité indépendante n'est pas conditionnée à une limite horaire, comme c'est le cas dans le cadre d'un contrat de travail.

Puis-je transformer ma SARL en autoentreprise ?
L'autoentrepreneur exerce son activité en entreprise individuelle sous le régime fiscal de la micro-entreprise. La transformation d'une SARL ou EURL en entreprise individuelle est possible, mais nécessite d'accomplir les démarches suivantes :
– dissolution de la SARL,
– création d'une entreprise individuelle avec reprise d'activité de la SARL.
Le recours à un conseil spécialisé, dans une telle situation, est vivement recommandé.

Je souhaite me lancer avec mon frère. Peut-on créer à plusieurs en tant qu'autoentrepreneur ?
Un autoentrepreneur est un chef d'entreprise individuelle. Il n'a pas d'associé. En revanche, il peut, si son chiffre d'affaires lui permet, embaucher des salariés.
Il peut également, par exemple, partager un local avec d'autres autoentrepreneurs et travailler ponctuellement avec eux sur certains contrats.
Mais attention, si cela devient habituel, l'administration fiscale pourrait requalifier la situation en « société de fait ».

J'hésite entre deux idées d'activité. Puis-je créer deux entreprises individuelles et donc deux autoentreprises ?
Non, une même personne ne peut avoir qu'une seule entreprise individuelle et donc qu'une seule autoentreprise, avec un seul numéro Siren. A une nuance près : cette entreprise peut exercer plusieurs activités, accessoires ou distinctes de son activité principale.
Si ces activités s'exercent dans deux lieux différents, l'entreprise aura alors plusieurs établissements et chacun aura un numéro Siret et un code APE sera attribué pour chaque activité.

Mon mari et moi pouvons-nous être chacun autoentrepreneurs ?
Oui, les deux conjoints peuvent être simultanément tous les deux autoentrepreneurs.

Puis-je embaucher des salariés en étant autoentrepreneur ?
Oui, en théorie. Il faut que la capacité financière de votre entreprise vous le permette. Etant obligatoirement soumis au régime fiscal de la micro-entreprise, vous ne pourrez alors pas déduire les charges engendrées par l'embauche de salariés (salaires et charges sociales). Donc ce n'est pas très intéressant.

Je suis inscrit en tant qu'autoentrepreneur depuis deux semaines. Puis-je souscrire une assurance pour couvrir les risques liés à l'exercice de mon activité ?
Bien sûr. Les autoentrepreneurs, au même titre que les autres entreprises et activités, peuvent souscrire des assurances pour couvrir leur activité auprès d'une compagnie d'assurances. Ils y sont même tenus si la loi ou la règlementation applicables à leur activité imposent de souscrire une assurance professionnelle particulière. C'est le cas, par exemple, pour les entrepreneurs du bâtiment.

Autoentrepreneur, puis-je avoir un conjoint collaborateur ?
Oui.

Si je deviens autoentrepreneur, pourrai-je conclure un bail commercial ?
Oui. Mais, pour bénéficier du droit au renouvellement du bail, vous devrez procéder à votre immatriculation au registre du commerce et des sociétés ou au répertoire des métiers.

Est-ce que devenir autoentrepreneur m'oblige à ouvrir un compte bancaire professionnel ?
Cela n'est pas une obligation d'ouvrir un compte bancaire spécifique dédié à votre activité, mais nous vous le recommandons vivement.

LA RÉDACTION DE TPE-PME.COM

Remerciements à l'APCE et www.autoentrepreneur.biz.

Le Salon des Entrepreneurs en pratique

17 et 18 juin. Palais des congrès Lyon
www.salondesentrepreneurs.com
Tous les organismes utiles à un créateur d'entreprise y sont représentés.
Très nombreuses conférences spécialisées et débats dont le Grand Débat en partenariat avec « Les Echos », animé par Brigitte Pécresse (« Les Echos »/iTélé) le mercredi 17 de 16 h 45 à 18h 45. Thème : « Les recettes anti-crise ! Où et comment trouver les nouvelles opportunités de business ? »
Rendez-vous sur tpe-pme.com et lesechospme.com pour voir les interviews vidéos réalisées en direct sur le studio web-tv du Salon.

INTERVIEW

OLIVIER AYNAUD VICE-PRÉSIDENT DE L'UNAPL

« Ce statut ne doit pas faire croire que l'on peut rester autoentrepreneur toute sa vie ! »

Ludovic/REA

L'UNAPL (Union nationale des professions libérales) a formulé plusieurs critiques et réserves à l'encontre du statut d'autoentrepreneur. Quelles sont-elles ?
Ce dispositif pose un problème de définition des services et d'attribution du statut des professions libérales aux autoentrepreneurs. A l'heure actuelle, si vous n'êtes ni dans la catégorie commerçant ni dans celle d'artisan, alors vous êtes inscrit dans la catégorie très floue d'« autres ». Or, tous ces « autres » ne sont pas forcément des professions libérales. Une personne qui développe une activité de promeneur de chiens n'est pas un libéral, mais un indépendant ! Ce flou pose problème, notamment pour les qualifications, la formation professionnelle continue, les assurances, etc. Autre réserve, ce statut ne doit pas faire croire que l'on peut rester autoentrepreneur toute sa vie. Avec un plafond de 32.000 euros de chiffre d'affaires, c'est un début, mais ça ne doit pas être un unique objectif. Ce statut doit seulement être une étape vers l'entrepreneuriat et le développement d'activité.

Vous évoquiez également des craintes quant aux cotisations sociales...
Tout à fait. L'intérêt de ce statut, c'est d'être une première étape vers l'entrepreneuriat. Mais nous souhaitons lancer un appel aux autoentrepreneurs : si vous n'êtes ni retraité, ni salarié par ailleurs, attention à votre protection sociale. Ce statut reste pour le moins très limité sur le plan des cotisations retraite par exemple, ce qui peut être très problématique sur le long terme. Le gouvernement a mis en place un groupe de travail pour étudier les critiques formulées par les professions artisanales.

Qu'en est-il de votre côté ?
Nous allons travailler, dans le cadre de notre université d'été qui se tiendra en septembre prochain, sur une nomenclature précise des professions libérales, sans doute en transposant en droit français la définition européenne des professions libérales. Cela pourrait servir pour précisément différencier les autoentrepreneurs qui relèvent de métiers libéraux des autres, qui sont des « indépendants ». Pour le reste, j'ai le sentiment que les préoccupations des professions libérales ne sont pas encore prises en considération.

PROPOS RECUEILLIS PAR VALÉRIE TALMON

www.espaceentreprises.rhonealpes.fr

Laurent / 38 ans.
Cadre supérieur, demandeur d'emploi. A obtenu un financement pour la reprise d'une entreprise de biotechnologie employant 10 salariés.

“ Ma Région m'a trouvé une solution ”

MÉDIACITÉ Photo Getty

Créer Reprendre Innover / Se développer / Rebondir

À chaque étape de la vie de votre entreprise, la Région Rhône-Alpes est à vos côtés pour vous conseiller, vous accompagner et soutenir concrètement vos projets. Vous créez votre activité, vous reprenez une entreprise, vous voulez vous développer à l'international, vous innovez, votre équipe et vous-même avez besoin de formation, vous avez des problèmes de financement ou d'accès au crédit... La Région est là pour vous aider à trouver une solution adaptée à votre entreprise.

Entreprendre en Rhône-Alpes : vous pouvez compter sur votre Région.

Région RhôneAlpes

Retrouvez la Région Rhône-Alpes au
Salon des Entrepreneurs
Lyon-Palais des Congrès - 17 et 18 juin 2009 - Stand 120

Ballantine's
AGED 12 YEARS
PERNOD SA capital 40 000 000 euros - 120, avenue du Maréchal Foch - 94015 CRÉTEIL Cedex - 302 208 301 RCS CRÉTEIL
Ballantine's
FULLY OAK MATURED
EST 1827
BLENDED SCOTCH WHISKY
Blended & Bottled by
GEORGE BALLANTINE AND SON LTD
DISTILLERS DUMBARTON SCOTLAND
AGED 12 YEARS
Mobile
Verre & acier
Terry, 2008
Ballantine's
12
PAR TERRY, ARTISTE PLASTICIEN
LAISSEZ VOTRE EMPREINTE
L'ABUS D'ALCOOL EST DANGEREUX POUR LA SANTÉ. À CONSOMMER AVEC MODÉRATION.